المؤلف رقم واحد لأفضل الكتب مبيعًا

أنتوني روبينز

"منجم ذهب لمعلومات كسب المال!".
- ستيف فوربس
مجلة فوربس

المال

إتقان اللعبة

7 خطوات بسيطة لتحقيق
الحرية المالية

أسرار من أعظم العقول المالية في العالم



المـال

إتقـان اللعبـة

---

7 خطوات بسيطة لتحقيق

الحرية المالية

أنتوني روبينز





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarir.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **lications@jarirbookstore.com**

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

ه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية و مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادي لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو ا . أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١٦

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.

الغرض هذا الكتاب هو تقديم معلومات يثق المؤلف في دقتها فيما يتعلق بالموضوع ا ي يغطيه. لكنه يباع مع التأكيد على أن المؤلف والناشر لا يقدمان أية أفكار فردية مصممة لأية جهة بعينها أو لاحتياجات فردية معينة، أو نصائح في مجال الاستثمار أو أية خدمات مهنية أخرى مثل الاستشارات القانونية أو المحاسبية. وينبغي البحث عن مشورة المتخصصين عند الحاجة لمساعدة الخبراء في أحد استشارات في أحد المجالات كالاستثمار والقانون والمحاسبة.

هذا الكتاب يستند إلى بيانات الأداء المجمعة على مر فترات ز . بيد أن النتائج المحرزة في السنوات الماضية لا تضمن أداء جيداً في المستقبل. بالإضافة إلى ذلك، فإن بيانات الأداء والقوانين واللوائح تتغير مع مرور الزمن، مما قد يؤدي إلى تغيير المعلومات المطروحة في هذا الكتاب. ويعرض هذا الكتاب بيانات تاريخية فقط لشرح وتوضيح المبادئ الأساسية المقدمة. علاوة على هذا، فليس المقصود من هذا الكتاب أن يكون بمثابة أساس يتم الاستناد إليه لاتخاذ أي قرار مالي، كتوصية مستشار استثماري معين، أو عرض لبيع أو شراء أية أوراق مالية. يمكنك فقط الاستعانة بنشرة الاكتتاب لعرض بيع أو شراء الأوراق المالية، ولا بد من قراءتها وفحصها بعناية قبل الاستثمار أو إنفاق المال.

ليس هناك ضمان فيما يتعلق بدقة أو شمولية المعلومات المطروحة هنا، ويخلي المؤلف والناشر مسئوليتهما عن أية مسئولية أو خسارة أو مخاطرة فردية كانت أو جماعية تنتج، بشكل مباشر أو غير مباشر، عن استخدام أو تطبيق أي من محتويات هذا الكتاب.

في نص الكتاب التالي تم تغيير أسماء العديد من الأشخاص والسمات المميزة لهم حفاظاً على الخصوصية والسرية

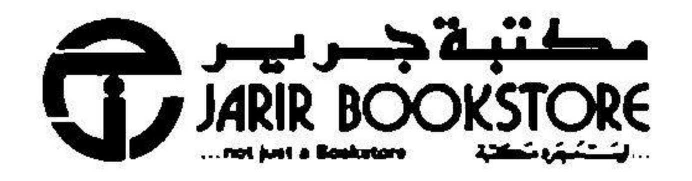
MONEY

MASTER THE GAME

7 SIMPLE STEPS TO

FINANCIAL FREEDOM

TONY ROBBINS



الجزء ٢

ادخل في قلب اللعبة: تَعَرَّفْ على قواعدها قبل أن تكون أحد أطرافها

الفصل ٢ - ٠

تحرر:
دحض الخرافات
المالية السبعة

تذكر القاعدة الذهبية: من يملك الذهب هو من يضع القواعد.

- مجهول

يجب أن تتعلم قواعد اللعبة، وفيما بعد يجب أن تلعب بشكل أفضل من أي شخص آخر.

- ألبرت أينشتين

أعلم أنك تريد بدء اللعبة فورًا ومعرفة أين يمكنك استثمار أموالك لتحقق الاستقلال المالي. وأنا أريد أن أبدأ معك وأريك كل ما تريد! يعتريني الفرح عندما أرى شخصًا ما "قد فهم أصول اللعبة"، واستوعب وتيقن أنها بالفعل قابلة للربح. ولكن مجرد ادخار أموالك، والحصول على عائد كبير، وتقليل المخاطر أيضًا لا يعد أمرًا كافيًا. يجب أن تعرف أن هناك كثيرين يتطلعون إلى نهب جزء من ثروتك. **النظام مليء بالثغرات - ما أسميه الألغام الأرضية - التي يمكن أن تفجر مستقبلك المالي.** لذا سنتناول في هذا الجزء خلال رحلتنا سبع خرافات - قد تسميها أكاذيب - تم تسويقها لك على مر السنين. وإذا لم تكن على دراية بها - إذا لم تكن تراها وهي تقترب منك - فسوف تدمر مستقبلك المالي تدميرًا ممنهجًا.

في هذا الجزء يبدأ هذا الكتاب يؤتي أكله! في الواقع، إذا كنت تحصل على متوسط الراتب الأمريكي وهو ٥٠٠٠٠ دولار أمريكي في السنة، وتدخر حاليًّا ١٠٪ من دخلك وتستثمر تلك الأموال مع مرور الوقت، فسوف تدخر نحو ٢٥٠٠٠٠ دولار

على مدار دورة الاستثمار الخاصة بك فقط من خلال جزء مما سوف تتعلمه في هذا الباب. هذا الرقم يعادل مرتب خمس سنوات من سنواتك الحالية، دون الحاجة للعمل يومًا واحدًا! وقد ثبتت صحة ذلك إحصائيًا؛ فهذا ليس مجرد رقم أطرحه من خيالي. إذا كنت تجني سنويا فقط ٣٠٠٠٠ دولار وتدخر ٥٪ فقط من دخلك كل عام، فلا تزال تدخـر نحو ١٥٠٠٠٠ دولار على مدى دورة الاستثمار الخاصة بك. أي ما يعادل مرتب خمسـ سنوات بدون الحاجة إلى العمل مـن أجل تحقيقها. إذا كنت ممن يجنون ١٠٠ ألف دولار فما فوق، فسيمكنك هذا الجزء من كسب من ٥٠٠ ألف إلى مليون دولار بعد إتمام دورة الاستثمار خلال حياتك. يبدو هذا وعدًا لا يمكن الوفاء به، أليس كذلك؟! سأجعل الأرقام تتكلم بدلًا عني في الصفحات القادمة لتتحقق من الأمر.

إنـه فصل صغيـر إلى حد ما؛ لذا انتبـه جيدًا لأنك سترغب فـي اتخاذ إجراءات فورية. عن طريـق دحض هذه الخرافات، ستكون قادرًا فورًا على سد "الفجوات" في مناطـق لم تفكر مطلقًا أنك بحاجة إليها. إن معرفـة هذه الخرافات السبع ستجعلك تحمى نفسك، وستضمن لك أنك على الدرب الصحيح في رحلتك لتحقيق الاستقلال المالي الذي تعهدت للوفاء به. لنبدأ!

أهلًا بك في الأحراش

سواء كنـت مستثمرًا محنكًا أو مجرد مستثمر مبتـدئ، فالأحراش التي وصفها "راي داليو" وصفًا واضحًا تخفي المخاطر نفسها لنا جميعا. **لكن معظم الخطر يكمن في حقيقة أن ما لا تعرفه يمكن أن يلحق ضررًا جمًا بك.**

العرض

أريـدك أن تتخيل شخصًا ما يأتـي إليك عارضًا عليك الفرصـة الاستثمارية التالية: يريد منك أن تستثمر ١٠٠٪ من رأس مالك وتتحمل ١٠٠٪ من المخاطر، وإذا ربحت، فسيأخـذ ٦٠٪ أو أكثـر من الأربـاح بمثابة رسوم لـه. أوه، وبالمناسبـة، إذا خسرت، فستفقد مالك، وستظل ملتزمًا بسداد الرسوم له!

هل ستلعب؟

أنـا على يقين بأنك لا تحتاج إلى أي وقت للتفكير في ذلك؛ فالأمر لا يستحق عناء التفكير. يجب أن تتمثل استجابتك التلقائية في الآتي: "لا يمكن أن أفعل ذلك. يا له من عرض غريب!" المشكلة الوحيدة هي إذا كنت مثل ٩٠٪ من المستثمرين الأمريكيين، واستثمـرت في صناديق الاستثمار المشترك التـي تتبع الإستراتيجية نفسها، فصدق أو لا تصدق، فهذه هي الشروط التي قد وافقت عليها بالفعل.

هـذا صحيح، فهنـاك حوالي ١٣ تريليـون دولار في صناديق الاستثمـار[٣] المدارة بنشاط لصالح أصحاب ٢٦٥ مليون حساب في جميع أنحاء العالم.

كيـف تستطيع أن تقنـع ٩٢ مليون أمريكي بالمشاركة فـي إستراتيجية بمقتضاها سيتخلون عن طيب خاطر عن ٦٠٪ أو أكثر من أرباح الاستثمار المحتملة بدون وجود بند يضمن لهم الحصول على ربح؟ لحل هذا اللغز، جلست مع خبير الاستثمار "جاك بوجـل" البالغ من العمـر ٨٥ عاماً، مؤسسـ مجموعة فانجارد، الـذي جعلته سنوات عمـره الأربع والستون التي قضاها في وول ستريت مؤهلا بشكل فريد لتسليط الضوء على هذه الظاهرة المالية. ترى ماذا كان جوابه؟

أجابني قائلا: "التسويق! يا توني الأمر غاية في البساطة. معظم الناس لا يجرون العمليـات الحسابيـة، والرسوم تكـون غير معلومة. جـرب هـذا: إذا استثمرت لمرة واحـدة بقيمة ١٠ آلاف دولار في سن العشرين، وبافتراضـ نمو سنوي محتمل بنسبة ٧٪ مـع مرور الوقت، سيكون لديك ٥٧٤٤٦٤ دولارًا عندما تبلغ الثمانين تقريبًا. ولكن، إذا دفعـت نحـو ٥, ٢٪ من إجمالي الرسـوم الإدارية وغيرها مـن النفقات، فسيكون رصيد حسابك في النهاية نحو ١٤٠٢٧٤ **دولارًا فقط خلال الفترة ذاتها**".

"لنـرى إذا حللنا الأمر تحليلاً مباشرًا: ستقدم رأسـ مالك كله، وستتحمل جميع المخاطـر، ستحصـل علـى ١٤٠٢٧٤ دولار، ولكن في المقابـل ستتخلى عن ٤٣٩١٩٠ دولار لصالح المدير النشط!؟ فهم يأخذون نحو ٧٧٪ من العائدات المحتملة الخاصة بك؟ مقابل ماذا!؟".

"بالضبط".

٣. ووفقا لموقع إنفيستوبيديا Investopedia: " يعتمد المديرون النشيطون على البحوث التحليلية، والتنبؤات، وأحكامهم وخبرتهم في اتخاذ القرارات الاستثمارية فيما يتعلق بشراء الأوراق المالية، والاحتفاظ بها، وبيعها. ويطلق على عكس الإدارة غير النشطة اسم الإدارة السلبية، والمعروف باسم "الفهرسة".

مبدأ قوة المال١. لا تلعب اللعبة إلا إذا كنت على دراية بقواعدها! يروج للملايين من المستثمرين في جميع أنحاء العالم ترويجًا منهجيًا من خلال مجموعة من الخرافات - أكاذيب استثمارية - التي توجه عملية اتخاذهم للقرار. وصممت هذه "الحكمة التقليدية" غالبًا لتبقيك مغمض العينين. عندما يتعلق الأمر بالمال الخاص بك، ما لا تعرف يمكن، أن يلحق الضرر بك، وهذا احتمال مرجح للغاية. الجهل نقمة، وألم، وصراع، وهو يعني إعطاء ثروتك إلى شخص لم يَجْنِها.

تجربة فاشلة

ليست صناديق الاستثمار عالية التكلفة هي المشكلة الوحيدة. يقدم المثال لمحة بسيطة عن نظام مصمم للتفريق بينك وبين أموالك.

بدون استثناءات، يوافق كل خبير قابلته عند تأليف هذا الكتاب (من كبار المديرين لصناديق التحوط إلى الفائزين بجائزة نوبل) على أن اللعبة قد تغيرت. لم يواجه والدانا مقدار الأنملة من التعقيد أو المخاطر التي علينا التعامل معها اليوم. لماذا؟ كان لديهم معاش - دخل مضمون مدى الحياة! كانت لديهم الأقراص المدمجة التي تدفع معدلات تقليدية ولكن معقولة - ليس الـ ٢٢, ٠٪ التي ستُدفع لك وقت تأليف هذا الكتاب، والتي لن تقدر على مواكبة التضخم. ولدى البعض امتياز وضع الاستثمارات الصغيرة في الأسهم الممتازة التي تعطي أرباحًا ثابتة.

وقد أبحرت تلك السفينة.

إن النظام الجديد الذي تم العمل به في أوائل الثمانينيات مع ظهور خطة التقاعد، يعد تجربة يتم تطبيقها الآن على أغلبية أكبر جيل في تاريخ الولايات المتحدة: مواليد الطفرة. كيف تعمل هذه التجربة؟

صرحت "تيريزا جيرالدوتشي"، خبيرة مشهورة محليًا في مجال أمن التقاعد بجامعة نيو سكول فور سوشيال ريسيرتش وناقدة للنظام كما نعرفه، قائلة: "لقد فشل نظام التقاعد المعتمد على مبدأ قم بذلك بنفسك، لقد فشل لأنه كان يتوقع من الأفراد الذين ليست لديهم خبرة استثمارية جني النتائج نفسها مثل المستثمرين المحترفين ومديري الأموال. ما النتائج التي تتوقع إذا طلب منك خلع إحدى أسنانك أو القيام بأعمال الأسلاك الكهربائية لديك؟".

ما الذي تغير؟ فقد بدلنا معاشات التقاعد المضمونة بنظام معقد عمدًا وغالبًا ما يكون خطيرًا للغاية، ويحوي الكثير من الرسوم الخفية، في حين أنه من المفترض أنه

يعطينــا "حرية الاختيار". وبطريقة ما، بينما تكون تكدح في عملك لتوفير احتياجات عائلتك، والحفاظ علـى مستواكم الحالي، والاهتمام بالعلاقـات الاجتماعية المهمة فـي حياتك، مـن المفترض أيضًا أن تصبـح مستثمـرًا محترفًا، أليس كذلك؟ هل مـن المفترض أن تكون قادرًا علـى التنقل في هـذه المتاهة المكونة مـن المنتجات والخدمـات، ومخاطر لا تنتهي تحـوط بأموالك التي كسبتها بشق الأنفس؟ يكاد الأمر يكـون مستحيلًا؛ لهذا يلجأ معظم الناس إلـى إعطاء أموالهم لمسئول "متخصص"، في كثير من الأحيان "وسيط" أو سمسار يعمل لصالح إحدى الشركات التي لا يفرض عليها القانون القيام بما هو في مصلحة أموالك (نستعرض المزيد حول هذا المفهوم المحيـر في الخرافـة رقم ٤). يحصِّل السمسار راتبه جـراء بيعك منتجات قد تكون الأكثر ربحية سواء بالنسبة له أو شركته أو كليهما.

والآن، سأوضـح الأمـر أكثر: هـذا ليس كتابًا آخر من أحد الكتـب التي تنتقد وول ستريـت. العديد من المؤسســات المالية الكبيرة كانت لها الريـادة في تصنيع بعض المنتجات غير العادية التي سنكتشفها ونؤيدها خلال هذا الكتاب. والغالبية العظمى مـن النـاس في مجـال الخدمات الماليـة يهتمون بشـدة بعملائهم، وأكثـر الأحيان، يفعلون ما يعتقدون أنه أفضل شيء لهم. ولكن للأسف، هناك كثيرون لا يفهمون أيضًا كيـف يحصد "المنزل" أرباحًا سواء فاز العميل أو لـم يفز. إنهم يبذلون ما بوسعهم لعملائهـم من خلال المعلومات (التدريـب) والأدوات (المنتجات) التي قدمت لهم. **ولكن لم يوضع هذا النظام ليتيح للوسيط الخاص بك خيارات لا حصر لها وحرية مطلقة في إيجاد ما هو الأفضل بالنسبة لك. وقد يكون هذا ذلك مكلفًا.**

التخلـي عن قدر غير مناسب من عائداتك المحتملـة مقابل رسوم استنزافية هو أحـد الفخاخ التي يجب عليك تجنبهـا إذا أردت الربح في هذه اللعبة. وها هي أفضل الأخبار لك:

ما زالت اللعبة قابلة للربح!

في الواقع، إنها أكثر من مجرد لعبة قابلة للربح، إنها لعبة مثيرة إلى حد الخيال! نعم، هنـاك تحديـات كبيرة وهناك المزيد من الفخاخ يجب عليـك تجنبها، ولكن فكر في المسافـة التي قطعناها حتى الآن. اليوم، فقـط بكبسة زر وبرسوم رمزية، يمكنك أن تستثمـر في أي شيء تريده في أي مكان في العالم. قال "جيمس كلونان"، هو مؤسس

الجمعيـة الأمريكية غيـر الربحية للمستثمرين الأفراد، في مقالـه الأخير في جريدة *وول ستريت جورنال*: "إنها أسهل مما كانت عليه في أي وقت مضى لتقوم بها كما يقول الكتاب، المطلوب منك فقط أن تتخذ القرار بأن تفعل الأمر الصحيح".

حتـى منـذ خمسة وثلاثيـن عامًا، كتب "جيسـون زفايج" في مقالـة بجريدة *وول ستريـت جورنـال*: "كان عليك قضـاء ساعات في مكتبـة عامة أو مراسلـة شركة ما لمجرد أن تعرف بياناتها الماليـة. كانت تكاليف الوساطة والرسوم المتبادلة شديدة الغرابـة. وكانت معـدلات الضريبة كأنها سرقة علانية، حتـى عندما تجعلك الأسهم تستشيط غضبًا، عُدَّ النعم التي أنعمت بها".

وبصرف النظر عن التجار ذوي التردد العالي، جعلت التكنولوجيا عالم الاستثمار مكانًا أكثر كفاءة بكثير بالنسبة لنا جميعًا. وهذا يتلاءم تمامًا مع جيل الألفية الجديدة، والـذي لن يقبل بأي شيء أقل من ذلك. هتفـت "إميلي"، مساعدتي الشخصية، التي تنتمي لجيل الألفية قائلة: "بالنسبة لنا الأمر كله يتعلق بالملاءمة. ليس هناك تسامح مـع التباطـؤ وعدم الكفاءة. نريد أن يكون كل شـيء سريعًا فقط بكبسة زر. نطلب كل شـيء من خلال موقع أمازون. نضغط بأصبع واحـد، ونحصل على ما نريد. أستطيع مشاهـدة فيلم بمساعدة شركة نيتفليكس. يمكنني تسجيـل السيارات على الإنترنت. يمكننـي شراء الأسهم عبر الإنترنت. يمكنني تقديم عرضي التقديمي على الانترنت. هـذا الصباح أخذت صورة مـن الشيك الخاص بي، وقد دخل ذلك المبلغ في حسابي المصرفي قبل السادسة صباحًا - لم أضطر أيضًا لتغيير ملابس نومي".

المكان شريك في الربح

يعتبـر "ستيف وين"، المليارديـر وإمبراطور المضاربة الذي حـول لاس فيغاس إلى عاصمـة الترفيه في العالم، واحدًا من أعز أصدقائي. تعتبر النوادي التي أسسها من أروع ساحـات الترفيه في العالم. من خلال هـذه الكازينوهات، جنى ثروته بالاعتماد علـى حقيقة واحدة بسيطة: النادي شريك فـي الربح. ولكن بأية حال من الأحوال لم يكـن الفوز مضمونًا! فـي أية ليلة، يستطيع مضارب متمرس أخذ الملايين من جيب "ستيف" في لحظة واحدة. ويمكنه ترك "النادي" إذا لم يأسره المكان ويخطف لبه. مـن ناحية أخرى، لدى معظم شـركات التمويل المشترك أسطـح مكدسة؛ فهم أكبر نـاد؛ يخطفون لبك، فلن تستطيع الذهاب إلى أي مـكان آخر، ويضمنون ريعهم سواء فزتَ أم خسرت.

لا يُلْدغ مؤمن من جحر مرتين

بعد عام ٢٠٠٨، عندما خسرت سوق الأسهم الأمريكية أكثر من ٣٧٪، تغير العالم المالي لمعظم الأمريكيين تغيرًا كبيرًا. في وقت لاحق حتى بعد مرور خمس سنوات، أوضح استطلاع رأي أجرته شركة برودينشيل فاينانشيال أن ٤٤٪ من المستثمرين الأمريكيين ما زالوا يصرون على عدم استثمار أموالهم في سوق الأسهم الأمريكية مرة أخرى، بينما يقول نحو ٥٨٪ إنهم فقدوا الثقة بالسوق. ولكن الخبراء ما زالوا مشاركين في اللعبة. لماذا؟ لأنهم على دراية أكبر بالسوق. إنهم يعرفون الطريق "الصحيح" للعب اللعبة؛ فهم يعلمون أن اليوم تتوافر لهم أدوات وإستراتيجيات قوية لم تكن متوافرة لهم من قبل. ألقِ نظرة على ما يلي:

يمكنك اليوم استخدام أداة أصدرها ويدعمها واحد من أكبر البنوك في العالم، هذه الأداة سوف تمنحك الحماية الأساسية المضمونة ١٠٠٪ عن طريق ميزانيتها العمومية وتسمح لك بالمشاركة في ٧٥٪ إلى ٩٠٪ من المؤشرات الصاعدة بالسوق (موشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠) بدون وضع حد أعلى للفائدة! وهذا ليس خطأ مطبعيًا. يمكنك المشاركة في ٩٠٪ من الأرباح، ولكن إذا انهارت السوق، فما زال من حقك الحصول على ١٠٠٪ من مالك! يبدو الأمر مثاليًا لدرجة يصعب تصديقها أليس كذلك؟ وإذا كان منتج مثل ذلك موجودًا بالفعل، فمن المؤكد أنك سمعت عنه من قبل، أهذا صحيح؟ بالطبع ستقول لا لم أسمع عنه. وما السبب؟ في الماضي، تسمع عن هذا، كان عليك أن تكون من صفوة الصفوة. هذه ليست حلولًا جزئية يتم وضعها على الرف، وإنما حلول مصممة خصيصًا لأولئك الذين لديهم ما يكفي من المال للمشاركة به.

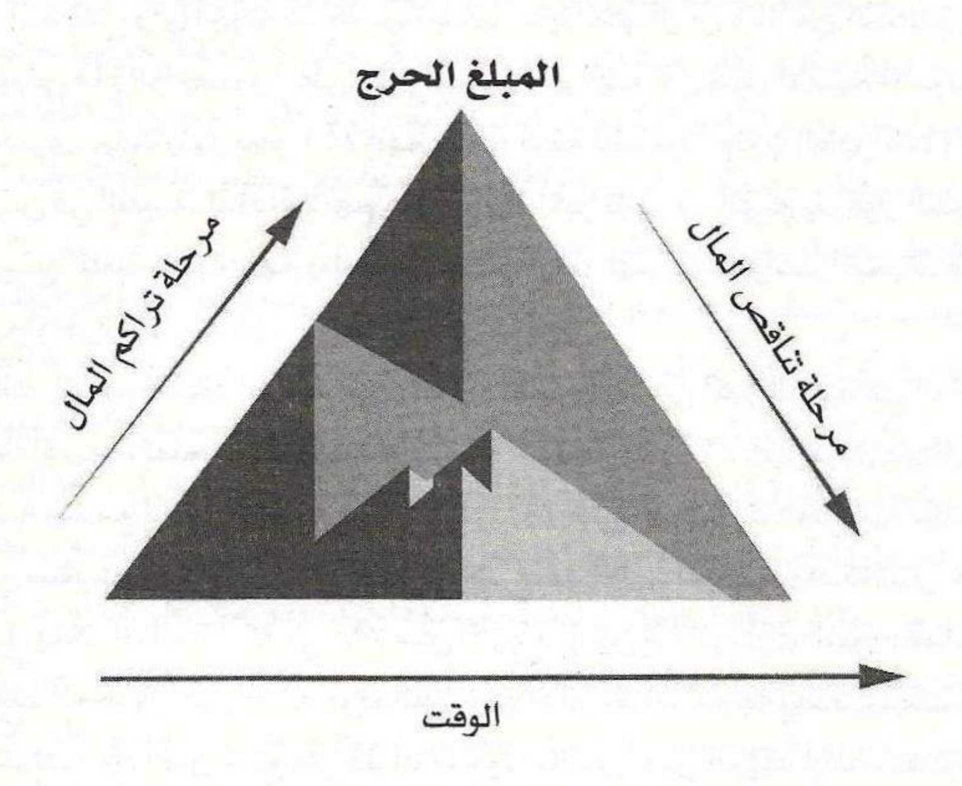
هذا مجرد مثال واحد عن كيف، بصفتك عالمًا ببواطن اللعبة، ستعرف قريبًا القواعد الجديدة لكيفية تحقيق الثروة بأقل مخاطر ممكنة.

تحاصرك المخاطر نتيجة جهلك بما تفعله.

- وارن بافيت

الطريق الأقل سيرًا فيه

اهزم جبل الاستقلال المالي



تتطلب الرحلة القادمة مشاركتكم الكاملة. سنذهب معًا لتسلق هذا الجبل المسمى جبل الاستقلال المالي. إنها قمة جبل إيفرست الخاصة بك. لن يكون من السهل الوصول إليها، وسوف يتطلب الأمر منك أن تُعد نفسك إعدادًا جيدًا. لن تصل لقمة إيفرست دون أن تفهم فهمًا واضحًا المخاطر التي تحاصرك وتنتظرك. بعض تلك المخاطر تعرفها جيدًا، وبعضها يمكن أن يفاجئك مثل الرياح العاتية. إذا قُبِلَ أن تلمس أقدامنا سطح الجبل، لا بد أن ندرس الطريق المقبلين عليه جيدًا. خطوة واحدة خاطئة قد تعني الفرق بين التساؤل عن كيفية سداد الرهن العقاري المقبل وبين عيش حياة رغدة، وخالية من الإجهاد المالي. فلا يمكننا أن نطلب من شخص آخر أن يتسلق الجبل بدلًا عنا، ولا يمكننا فعل ذلك وحدنا. نحن بحاجة إلى مرشد تهمه مصلحتنا في المقام الأول.

القمة

المفهوم الجوهري للاستثمار الناجح بسيط للغاية: نمِّ مدخراتك حتى تصل إلى النقطة التي تصبح استثماراتك تحقق ربحًا كافيًا لدعمك بقية حياتك دون الحاجة للعمل. في نهاية المطاف ستصل إلى "النقطة الحاسمة"؛ حيث ستتحول مدخراتك إلى مبلغ حرج. وهذا يعني ببساطة أنك لن تحتاج للعمل - إلا إذا أردت ذلك - لأن الفائدة والنمو اللذين يحققهما حسابك سيمنحانك الدخل الذي ستحتاج إليه لبقية حياتك. هذه هي نقطة القمة التي نتسلق الجبل لأجلها. النبأ العظيم يتمثل في أنك إذا أردت أن تصبح ملمًّا بخفايا اللعبة، يوجد اليوم حلول وإستراتيجيات جديدة وفريدة من نوعها ستساعدك على تسلق الجبل سريعًا، وستحميك أيضًا من الانزلاق إلى الوراء. ولكن قبل أن نستعرض تلك الحلول استعراضًا مفصلًا، علينا التخطيط لرحلتنا بمزيد من الوضوح.

تتكون لعبة الاستثمار الخاصة بك من مرحلتين: *مرحلة التراكم*؛ حيث تجمع كل قرش لينمو، ومرحلة تناقص الأموال، وهي المرحلة التي تقطف فيها ثمار ما ادخرت من مال. إن رحلة تسلق الجبل تمثل مرحلة تراكم المال، والهدف منها هو الوصول إلى القمة، أو المبلغ الحرج. الهدف هو البقاء على قمة الجبل أطول فترة ممكنة، والاستمتاع بالمناظر الخلابة وتنفس هواء الحرية الطلق والشعور بالنجاح. سيكون هناك الكثير من العقبات والعوائق، وإن لم تكن في حالة تأهب، فسيكون هناك أيضًا تلك الأكاذيب التي ستمنعك من الوصول إلى القمة. لضمان أفضل فرصة متاحة للنجاح، سنتطرق لذلك في الصفحات القادمة.

وعندما ندخل المرحلة الثانية من حياتنا، حينما يحين وقت الحصاد والاستفادة مما قمنا به، سيكون لدينا مطلق الحرية لنختار العمل فقط إذا ما أردنا ذلك. في هذه المرحلة سوف نتزلج على الجبل ونستمتع بوقتنا. نقضي الوقت مع من نحب، نبني تراثنا، ونحدث فرقًا. فقط خلال هذه المرحلة سنقضي على الخوف الذي عاناه مواليد فترة الطفرة: الخوف من العيش لفترة طويلة والاحتياج للمال وعدم توافره. ونادرًا ما تتم مناقشة هذه المرحلة الثانية عن طريق مجال إدارة الأصول، الذي يركز غالبًا على الحفاظ على الأموال المستثمرة.

يقول البروفيسور "جيفري براون" - أستاذ العلوم المالية في جامعة إلينوي ومستشار وزارة المالية الأمريكية والبنك الدولي - متعجبًا: "لا يتعلق الأمر بمبلغ

اعتباطـي موجود في حسابك في يوم ما، أعتقد أن الكثير من الناس سوف يتقاعدون وفجـأة يستيقظ الفرد منهم ويدرك هذه الحقيقة: 'أتدري؟ لقد قمت بعمل جيد. لديَّ كل هـذه الأمـوال المدخـرة، ولكن أنا لا أعـرف إلى متى سأعيش، ولا أعرف ما هي عوائد استثماري، ولا أعرف أي شيء حول التضخم. ماذا أفعل؟'".

بعـد أن قـرأت واحدًا من أعمدتـه الأخيرة في مجلـة *فوربس*، اتصلـت بالدكتور "بـراون" لمعرفة ما إذا كان على استعداد لنتقابل ونتبادل أطراف الحديث ونتشاطر الحلول الخاصة بالمستثمرين أيًّا كانت فئتهم أو رءوس أموالهم. (سنسمع من الدكتور "بـراون" عن كيفية تحقيق دخل للحيـاة، وكيفية جعله من الضرائب، ستجد ذلك في الجزء الخامس) فإن "براون" سيكون أفضل منه في وضع الخطوط العريضة للحلول وهـو الرجـل الذي لا يعتبر مجرد أكبـر خبير أكاديمي بل كان أيضـا واحدًا من سبعة أشخاص فقـط عيَّنهم رئيس الولايـات المتحدة فـي المجلس الاستشـاري للضمان الاجتماعي.

حرر نفسك من الأصفاد

علـى حد تعبيـر "ديفيد سوينسـن"، أحد المستثمريـن الأكثر نجاحًـا في عصرنا، "لتحقـق نجاحًـا غير مسبوق، لا يمكنـك أن تتبع الحكم التقليديـة". لنحطم أكبر سبـع خرافـات ماليـة ضللـت الكثيرين، والأهـم من ذلـك، دعونا نكتشـف القواعد الجديدة لجني الأموال، الحقائق التي ستمنحك الاستقلال المالي.

لنبدأ بأكبر خرافة بينهم...

الفصل ٢-١

الْخُرَافة رقم ١:
كذبة الـ ١٣ تريليون دولار:
"استثمر معنا. سنقلب موازين السوق!"

لا ينبغـي أن يكون هدف غيـر المحترفين التقاط الفائزين - لا هو ولا "مساعدوه" يمكنهم فعل ذلك - بل ينبغي أن يتمثل هدفهم في امتلاك قطاع عريض من الشركات التي ستحقق نتائج جيدة إجمالاً. إن صندوقًا استثماريًّا يعرضه مؤشر إس آند بي ٥٠٠ يمكنه تحقيق هذا الهدف.

- وارن بافيت، ٢٠١٣ في خطابه لأصحاب الأسهم

عندما تنظر إلى النتائج - بعد استقطاع الرسوم، بعد خصم الضرائب الأساسية - على مدى فترات طويلة من الزمن، لن تكون هناك أية فرصة تقريبًا لتهزم مؤشر الصندوق الاستثماري.

- ديفيد سوينسن، مؤلف كتاب *Unconventional Success* ومدير منح جامعة يال التي بلغت قيمتها أكثر من ٢٣,٩ مليار دولار

الترفيه المالي

عندمـا تتصفـح الأخبار المالية اليوم، ترى أنها تتميـز بالإثارة أكثر من كونها مجرد أخبـار عاديـة. ستجـد الرؤساء يتحدثـون بحماس. ستتوالى اللقطـات التي تعرض صرخـات جامعي الأسهم اليوم، وستكون تلك اللقطات مصحوبة بموسيقى تصويرية عارمـة، وأصوات تحطيم، وأصوات "آلات عد النقـود" التي تملأ غرفة معيشتك من خلال مكبرات الصوت. يصور المراسلون "مشاهد حية" مباشرة من ممرات طوابق

الصرافـة. النظام، الذي يدفع ثمنـه المعلنون، ينقل لنا شعورًا بأننا ربما نكون نفتقد شيئًـا ما! ليتنا نحصل على نصيحة مفيـدة. ليتنا نعرف صندوق الاستثمار المشترك الـذي يجب أن نمتلكه والـذي سيكون بمثابة المذنـب ذي "الخمس نجوم." (تصنف صناديـق الاستثمـار المشتـرك بيـن ١ و ٥ نجـوم من قبـل سلطة التصنيـف شركة مورنينجستار).

تعـد ملاحقة العوائـد مسألة خطيـرة. أشارت كاتبـة التمويـل الشخصي "جين برايـنـت كويـن" في مرة ما لهذا الضجيـج المثير بأنه "الإباحيـة المالية"؛ حيث يتم إغراؤنا بمسألة المعدلات الخمس نجوم ووعود التمشية على الشاطئ والتمتع برفاهية الصيد مع أحفادنا. خلاصة القول؛ يقاتل المعلنون للحصول على أموالنا. إن الحرب للحصول على الأصول الخاصة بك قد بدأت!

إذن، أين تضع أموالك؟ من *يمكنك* الثقة به؟ من سيحميك ويقدم لك أفضل عائد على استثماراتك؟

هـذه هي الأسئلة الفورية التي مـن المؤكد أنها تتبادر إلى الذهن الآن بعد تعهدك أن تصبح مستثمرًا - الآن بعد أن نويت ادخار نسبة محددة من دخلك. إذن، أين يضع معظم الناس أموالهم لفترة طويلة؟ عادة - الإجابة التقليدية هي - في سوق الأسهم.

مـا لا شك فيـه أن سوق الأسهم أصبحـت أفضل استثمار طويـل الأجل على مدى السنـوات المائة الماضية. كما أشـار "ستيف فوربس" في إحدى فعالياتي المالية في صـن فالي، فـي إيداهو، عام ٢٠١٤، "إن مبلـغ المليون دولار الـذي استثمر في سوق الأسهـم في عـام ١٩٣٥ أصبـح الآن ٢,٤ مليـار دولار (إذا كنت أجريـت استثمارك آنذاك)".

ولكن عندما تقرر فتح حساب تقاعد فردي أو المشاركة في خطة تقاعد في العمل، سيكـون هناك مندوب مبيعات مـرح (أو عملية بيع) يحاول إقناعك باستثمار أموالك فـي صناديق الاستثمـار المشترك. وبمجرد شرائك صنـدوق استثمار مشتركًا مدارًا بفاعليـة هل تعلم ما أقحمت فيـه نفسك؟ أنت استثمرت أموالك في صندوق على أمل أن يكون مديره يتمتع بقدرات في اختيار الأسهم أفضل من قدراتك؛ افتراض طبيعي تمامًـا بمـا أن حياتنا مشحونة للغايـة، وبما أننا نتعامل مع اختيـار الأسهم بالطريقة نفسها التي نرمي بها الأسهم في لعبة رشق السهام.

لذلك نسلم أموالنا لصندوق استثمار مشترك "خمسة نجوم" يديره *شخص* نشط يحاول فعليًا التغلب على قرنائه في السوق من خلال اختيار الأسهم الأفضل. ولكن سيناقش عددًا قليلًا من الشركات ما يطلق عليه أحيانًا كذبة ١٣ تريليون دولار. (هذا هو مقدار المال في صناديق الاستثمار المشترك) هل أنت مستعد لذلك؟

لا يصدق أن ٩٦٪ من صناديق الاستثمار المدارة بنشاط *تفشل في اكتساح السوق* خلال أية فترة طويلة من الزمن!

لنكن أكثر وضوحًا. عندما نقول "قلب موازين السوق" بشكل عام، فإننا نشير عمومًا إلى مؤشر الأسهم. قد تسأل نفسك، ما المؤشر؟ قد يعرفه البعض منكم، ولكن أنا لا أريد المخاطرة بترككم معصوبي العينين؛ لذلك لنسلط الضوء على هذه النقطة قليلًا. المؤشر هو مجرد سلة أو قائمة الأسهم. ستاندرد آند بورز ٥٠٠ هو مؤشر. إنه قائمة بكبرى الشركات (وفقًا للقيمة السوقية) في الولايات المتحدة، والتي اختارتها مؤسسة ستاندرد آند بورز. وتتصدر القائمة شركات مثل أبل، وإكسون، وأمازون. كل يوم، يقاس مدى أداء الخمسمائة سهم إجماليًّا، وعند تشغيل الأخبار في الليل، تسمع ما إذا كانت السوق (جميع الأسهم على القائمة إجماليًّا) في حالة صعود أم هبوط.

ولذلك بدلًا من شراء كل الأسهم فرديًّا، أو محاولة اختيار السهم ذي القيمة العالية، يمكنك التنويع وامتلاك جزء في الخمسمائة سهم الصاعدة ببساطة عن طريق الاستثمار في صندوق مؤشر منخفض التكلفة يشابه أو يحاكي المؤشر. يمنحك استثمار واحد قوة "الرأسمالية الأمريكية". بطريقة ما أنت تشتري حقيقة أنه على مدار المائة عام الماضية أظهرت الشركات المتصدرة دائمًا مرونة خيالية. حتى في أوقات الركود، والكساد، والحربين العالميتين، استمرت هذه الشركات في البحث عن طرق لإضافة قيمة، وللنمو، وزيادة الإيرادات. وإذا فشلت شركة في الحفاظ على مكانتها، يختفي اسمها من القائمة وتستبدل بها شركة أخرى متقدمة في الأداء.

المهم في تلك النقطة هو أنه من خلال الاستثمار في المؤشر، لن تكون بحاجة إلى الاستعانة بمحترف لاختيار الأسهم في المؤشر الذي يجب عليك امتلاكه. ولن تجد عناء في الحصول على ذلك؛ لأن شركة ستاندرد آند بورز تختار لك الخمسمائة سهم المتصدرة بالفعل. وبالمناسبة، يوجد العديد من المؤشرات، على سبيل المثال لا الحصر لقد سمع أغلبنا عن مؤشر داو جونز، وسنكتشف غيره قريبًا.



أمامك عشرة آلاف خيار

هنـاك ٧,٧٠٧ صنـدوق مشترك في الولايـات المتحدة (ولكن لا يوجـد سوى ٤٩٠٠ سهم فردي)، وكلها تتنافس للحصول على فرصة لمساعدتك لتقلب السوق رأسًا على عقـب. ولكـن الإحصائيـات تستحق التكرار: ثبـت أن ٩٦٪ منها ستفشـل في مواكبة السـوق أو التغلب عليها على مر أي فترة من الزمن. هـل يبدو الخبر مفاجئًا بالنسبة لـك؟ لا، ليس بخبر جديد بالنسبة للمطلعين. ليس الأمر جديدًا للمُسْتَثْمِر الخَبير في أحـوال السوق المالية. كما قال لي "راي داليو" بإصرار شديد: "أنت لن تستطيع قلب موازين السوق رأسًا على عقب. لا أحد يستطيع! سوى عدد قليل من حاملي الميداليات الذهبية". وقد كان هو واحدًا من هؤلاء كما أنه كان صادقًا ويتحلى بالشجاعة الكافية ليخبرك ويحذرك قائلًا: "لا تحاول تجربة ذلك".

حتى "وارن بافيت"، المعروف بقدرته الفريدة بشكل لا يصدق على إيجاد الأسهم التـي بها بخس في تقديرها، في رسالته الشهيرة عام ٢٠١٤ لحاملي أسهمه يقول إنه لا ينبغي أبدًا أن يحاول المستثمر العادي اختيار الأسهم أو توقيت التعامل في السوق، وأوضـح أنه عندما يتوفى، يجب أن يستثمر المـال المحفوظ في الائتمان لزوجته في المؤشرات فقط كي تتمكن من تقليل تكلفتها وزيادة أرباحها.

كان "بافيت" واثقًا بأن المحترفين في انتقاء الأسهم لا يمكنهم الفوز على الوقت؛ ولذلـك أعرب عن شعوره بالفرح؛ لأن أفعاله تدعم آراءه. قام "بافيت" في يناير عام ٢٠٠٨ بمراهنـة بقيمة مليـون دولار ضد شركة بروتيجيه بارتنـرز ومقرها نيويورك، بالاتفـاق علـى أن تذهب الأربـاح للجمعيات الخيرية. هل تعلم مـا الرهان؟ لقد تمثل فـي الآتي: هـل تستطيـع شركة بروتيجيـه اختيار خمسـة من كبار مديـري صناديق

التحـوط الذين سيستطيعون التغلـب على مؤشر إس آند بي ٥٠٠ على مدى فترة عشر سنـوات؟ فـي شهر فبراير عام ٢٠١٤، صعد مؤشر إس آنـد بي ٥٠٠ إلى ٤٣,٨٪، في حيـن أن صناديق التحوط الخمسة ارتفعت إلـى ١٢,٥٪. لا تزال هناك بضع سنوات متبقية، ولكن الصـدارة تبدو كأسرع رجل في العالم، "يوسين بولت"، تعدو وتتنافس ضـد الكثير من العدائين. (ملاحظة: هؤلاء الذيـن ليسوا على دراية بماهية صندوق التحـوط، فإنه في الأساس صندوق "مغلق" خاص بالمستثمرين الأعلى قيمة. ويمكن أن يتحلى المديرون بمرونة إجمالية للمنافسة "في" السوق وكسب المال عندما ترتفع الأسهم أو المنافسة "ضد" السوق وكسب المال عندما تهبط).

الحقائق هي الحقائق وستبقى هكذا

قضـى خبيـر الصناعة "روبرت أرنـوت"، مؤسس شركة ريسيرشـ إفيليتس، عقدين يدرسـ أكبر مائتي صنـدوق استثمار مشترك مـدارة بنشاط وتدير علـى الأقل ١٠٠ مليون دولار. وقد كانت النتائج مذهلة:

من عام ١٩٨٤ إلى ١٩٩٨، خلال خمسة عشر عامًا كاملة، فقط ثمانية مديرين مـن أصـل ٢٠٠ نجحوا في هزم مؤشر فانجـارد ٥٠٠. ***(مؤشر ذا فانجارد ٥٠٠، الذي أسسه "جاك بوجل"، هو صورة طبق الأصل من مؤشر إس آند بي ٥٠٠).***

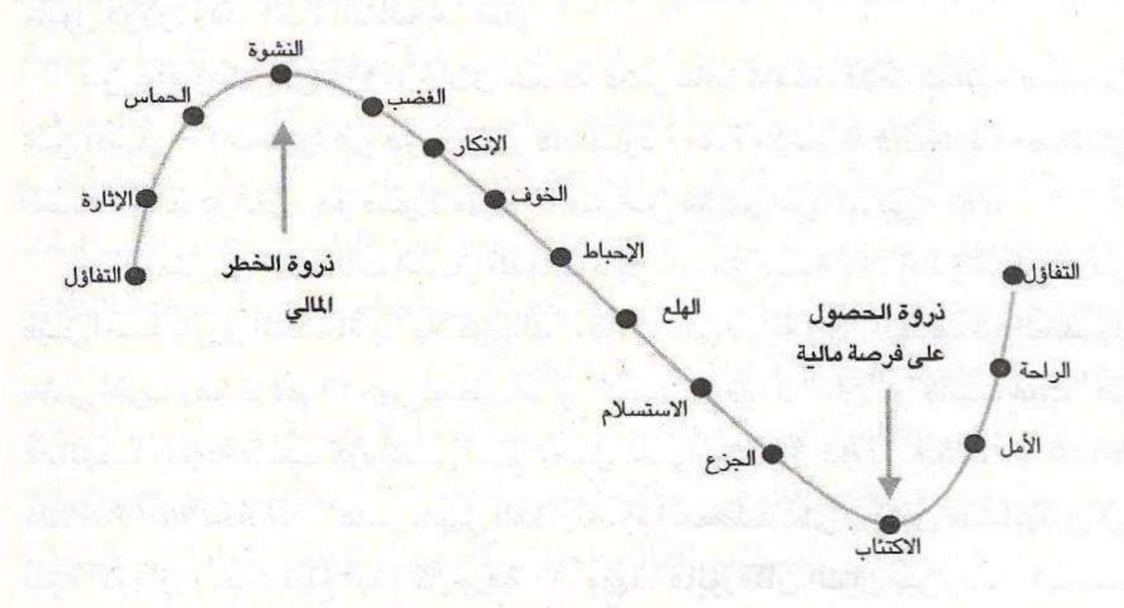
وهذا يعنى أن احتمالات اختيار الفائز تعتبر أقل من نسبة ٤٪. إذا كنت لعبت من قبـل لعبـة الورق المسماة بـ "بلاكجـاك"، فأنت على دراية بـأن الهدف هو الحصول علـى أقرب رقم لرقم ٢١ دون تخطيـه، أو "كسره". وفقًا لـ "دان" و"تشيب هيث" في مقالهمـا بمجلة *فاست كومبانـي* الذي يحمل عنـوان *Made to Stick: The Myth of Mutual Funds*، "علـى سبيل المقارنة، إذا حصلت على ورقتين متشابهتين في لعبة الأوراق (حيث تبلغ قيمة كل ورقة ١٠، وبهذا فالورقتان اللتان بين يديك قيمتهما ٢٠)، عندها يصيح الأحمق الموجود بداخلك قائلًا: "هلم" أمامك فرصة بنسبة ٨٪ للفوز!".

إلـى أي مـدى يؤلمنـا تعقـب الأداء؟ على مدى فتـرة ٢٠ عامًا، مـن ٣١ ديسمبر ١٩٩٣، وحتـى ٣١ ديسمبـر ٢٠١٣، فإن متوسط العائـد السنوي لمؤشرات إس آند بي ٥٠٠ بلـغ ٩,٢٨٪. ولكـن حقق المستثمر العادي في صناديق الاستثمار المشترك ما يزيـد قليـلًا على ٢,٥٤٪، وهذا وفقًا لدالبار، وهـي واحدة من الشركات الرائدة في مجال الأبحاث الصناعية. يا للهول! أي أن الفرق ما يقرب من ٨٠٪.

علـى أرض الواقع، قـد يمثل ذلك الفرق بيـن الاستقلال المالـي واليأس المالي، بعبـارة أخـرى، لو كنت الشخص الذي يتصدر ببساطـة مؤشر إس آند بي ٥٠٠، فمن الممكـن أن تتحـول العشـرة آلاف دولار الخاصة بك إلـى ٥٥٩١٦ دولارًا! في حين أن المستثمـر في صناديق الاستثمار المشتـرك، الذي كان يستثمر في الوهم قد تفوق أو على السوق، وانتهى به المطاف محققًا ١٦٣٨٦ دولارًا.

لماذا توجد فجوة كبيرة في الأداء؟

لأننـا نشتـري بأعلى ثمن ونبيـع بثمن بخس. فنحـن نتبع عواطفنـا (أو توصيات الوسيـط الموكل) وننتقـل من صندوق إلى صنـدوق آخر. فدائمًا نبحـث عن القمة. ولكـن عندما تهبط السوق، عندما لا نستطيـع تحمل الألم العاطفي لفترة أطول، نبيع بثمن بخس. وعندما تصعد السوق، نشتري أكثر وبثمن عالٍ. **كما قال المدير المالي الشهيـر "بارتـون بيجـز"، "السوق الصاعـدة مثلها مثل العلاقـة العاطفية. تشعر بأنها رائعة قبل أن تنتهي".**



حكمة العصور

عندمـا بلغ "بيـرت مالكيل" من العمر ٨٢ عامًـا كان قد عاصـر كل دورة سوق يمكن تصورهـا وكل بدعة تسويق جديدة. عندما قـام بتأليف *A Random Walk Down Wall Street* فـي عـام ١٩٧٣، لم تكن لديه أية فكـرة أن هذا الكتاب سيصبح واحدًا مـن كتـب الاستثمار الكلاسيكيـة في التاريـخ. الفكـرة الأساسية التـي يطرحها في كتابـه تتمثل فـي أن توقيت السوق هو لعبـة اللاعب الخاسر. في الجـزء ٤، سنستمع

إلـى "بيرت" لكـن الآن يكفيك أن تعرف أنـه كان أول رجل نجح فـي اكتشاف المبدأ الأساسي لصندوق الاستثمار المرتبط بمؤشر، والذي يتمثل في ألا تحاول التغلب على السوق، ولكن ببساطة تحاول "محاكاة"، أو مواكبة السوق.

بيـن المستثمرين تسمى هـذه الإستراتيجية الفهرسة *أو الاستثمـار* السلبي. هذا الأسلوب عكس الاستثمار النشط الذي بمقتضاه تدفع لمدير صندوق استثمار مشترك مقابـل توجيهه لك فيمـا يتعلق بشراء الأسهم أو بيعها؛ فالمديـر يتاجر في الأسهم - يعمل "بنشاط" على أمل التغلب على السوق.

مـن ثم راهـن "جـاك بوجـل" - مؤسس شركـة فانجـارد العملاقـة - بالاتجاه المستقبلـي لشركته معتمدًا على هـذه الفكرة من خلال إنشـاء أول صندوق استثمار مرتبط بمؤشر. عندما جلست مع "جاك" للاستفادة من خبراته لأقدمها لكم في هذا الكتاب، أخبرني لماذا أصبحـت فانجارد أكبر مدير صندوق مشترك مرتبط بمؤشر فـي العالم، فكانـت إجابته المنمقة الوحيـدة هي: "الحد الأقصـى للتنويع، والتكلفة الأقـل، والكفاءة الضريبية القصوى، وانخفاض معـدل دوران رأس المال [التداول]، وتكلفة التداول المنخفضة، وعدم وجود أعباء مبيعات". كيف عبر عن كل هذه الأفكار بهذا الإيجاز؟!

طريق مختصر

قـد يشغل تفكيرك الآن مسألة أنه لابد أن هناك أناسًا يستطيعون التغلب على السوق. وإلا فكيـف يوجد ١٣ تريليـون دولار في صناديق الاستثمار المـدارة بنشاط؟ الإجابة ببساطة أن مديري صناديق الاستثمار المشترك يعرفون كيف يستطيعون - في الواقع - التغلـب على السوق. ولكـن بيت القصيد هو ما إذا كان بإمكانهم تعزيز تلك الميزة أم لا علـى مـدار الوقت. ولكن كما قـال "جاك بوجل"، الأمر كلـه يتعلق "بالتسويق"! إن طبيعتنـا البشريـة تدفعنا لأن نبذل جهدنا لنكون أسـرع وأفضل وأذكى من الرجل الآخـر. وبالتالـي، يكـون بيع صنـدوق رائج ليـس أمرًا صعبًـا؛ فهي صفقـة غاية في السهولـة. وعندما يتحول هذا الصندوق الرائج إلى صنـدوق كاسد، فمن المؤكد أنه سيكون هناك صندوق رائج آخر في أتم استعداد لبيعه.

أما بالنسبة لنسبة ٤٪ التي تستطيع التغلب على السوق، فإنها لن تكون الـ ٤٪ ذاتها فـي المرة القادمة؛ فالسوق متغيـرة. شاركني "جاك" ما يطلق عليه مسمى الطريقة

الأكثر مرحًا لتوصيل هـذه النقطة؛ حيث قال: "توني، إذا كنت تحبس ٠٢٤ , ١ غوريلا في صالة للألعاب الرياضية، وتعلمها قلب العملة على الوجه الآخر، فستستطيع واحدة منهـا فقـط قلب العملة على الوجه نفسه عشر مرات علـى التوالي. قد يسمي الغالبية هـذا حظًا، ولكـن عندما يحدث ذلك في مجـال الأعمال التجاريـة نسميه عبقرية".
ولكن ما احتمالات أن يقوم هذا الشخص العبقري بضربة الحظ نفسها مرة ثانية؟

على حـد تعبير الدراسة التـي أجرتها شركـة دايمنشونال فانـد أدفيسورز، التي يديرها الاقتصادي الحائز على جائزة نوبل عام ٢٠١٣ "يوجين فاما"، "إذن من *الذي لا يـزال يعتقد أن الأسواق لا تؤتي ثمارها؟ غالبًـا لا يوجد سوى الكوريين الشماليين، والكوبيين، والمديرين النشيطين*"[٤].

فـي هذا الجزء من الكتاب سيجد القـارئ الذي يعمل في مجال الخدمات المالية نفسه إما يومئ برأسه موافقًا على ما يعرض أو يكتشف أي باب سيفتح بعد قراءة هذه الصفحـات الستمائة التي بين يديه! وستجـد البعض ينتقي السقطات ليشن هجومًا. إنهـا مسألـة استقطـاب دون أدنى شك. نريـد جميعًا أن نقنع أنفسنـا بأنه من خلال توظيف مدير صنـدوق الاستثمار المشترك الأذكى والأكثـر موهبة سننال استقلالنا المالـي بسرعـة أكبـر. في النهاية، مـن لا يريد اختصـار تسلق هذا الجبـل الشاهق ليصل للقمة؟ وها هي المسألة الجنونية حقًا:

بقـدر ما يكـون كل شخص مخولًا لاتخاذ قراراته وحده، مـا من أحد يعتبر مخولًا للتعبير عن الحقائق المتعلقة به!

ما لا شك فيه سيقول بعض مديري صناديق الاستثمار المشترك: "قد لا نتفوق في أدائنا في فترة ارتفاع الأسعار، ولكن عندما تهبط السوق، يمكننا اتخاذ تدابير فعالة لحمايتك حتى لا تخسر أموالك".

قد يكون ذلك مريحًا لو كان صحيحًا.

الهدف من الاستثمار هو الحصول على أقصى قدر من العائد الصافي مقابل مخاطر معينة (وليكون الأمر مثاليًا، بأقل تكلفة ممكنة أيضًا)؛ لذا لنلقِ نظرة على

٤. يعتمد المديرون النشطاء على آرائهم وخبراتهم في اتخاذ القرارات الاستثمارية المتعلقة بشراء أية أسهم أو سندات، أو الاحتفاظ بها، أو بيعها. ويعتقدون أنهم يستطيعون التفوق على السوق باتباع هذا المنهج.

الطريقة التي تصرف بها مديرو الصناديق عندما هبط السوق. وعام ٢٠٠٨ خير مثال لنبدأ به لتوضيح هذه النقطة.

بين عام ٢٠٠٨ وأوائل عام ٢٠٠٩، عانى السوق الاقتصادية أزمة كبيرة هي الأسوأ منذ فترة الكساد العظيم (على وجه الدقة قد هبط نحو ٥١٪ من الأسهم من الصدارة إلى القاع). وكان أمام المديرين متسع من الوقت لاتخاذ خطوات "دفاعية". ربما عندما هبطت السوق بنسبة ١٥٪، أو ٢٥٪، أو ٣٥٪، كان من المفترض أن يقوموا باتخاذ "الإجراءات المناسبة". ومرة أخرى، الحقائق تتحدث عن نفسها.

سواء حاول مدير الصندوق التغلب على مؤشر النمو الخاص بشركة إس آند بي، والمكون من شركات مثل مايكروسوفت، وكوالكوم، وجوجل، أو حاول التغلب على مؤشر إس آند بي للشركات ذات رأس المال الصغير؛ والمكون من شركات صغيرة مثل يالب، مرة أخرى، لن يحقق منتقو الأسهم هدفهم. وفقًا لتقرير ٢٠١٢ بعنوان *S&P Indices Versus Active Funds Scorecard*- واختصاره *SPIVA*، تفوق مؤشر إس آند بي٥٠٠ للشركات الكبرى على ٨٩,٩٪ من صناديق الاستثمار المشترك الكبرى، في حين تفوق مؤشر إس آند بي ٥٠٠ للشركات الصغيرة على بنسبة ٩٥,٥٪ من مديري الشركات النامية ذات رأس المال الصغير.

وحيد القرن الخرافي

الآن بعدما أوضحت أنه ما من أحد تقريبًا يتفوق على السوق مع مرور الوقت، سوف أعطيك تحذيرًا واحدًا. هناك مجموعة صغيرة من مديري صناديق التحوط يفعلون ما يبدو مستحيلًا؛ حيث يفوزون على السوق باستمرار. ولكنهم مثل "وحيد القرن الخرافي" أندر مما تتخيل. إنهم "سحرة السوق"، مثل "ديفيد إينهورن" صاحب صندوق جرين لايت كابيتال، الذي حقق نسبة تصل إلى ٢٨٧,٢٪ (لا الرقم صحيح *ليس* خطأ مطبعيًا!) منذ تأسيس صندوقه في عام ١٩٩٦ خسر مرة واحدة فقط وهي مسجلة في سجله. ولكن للأسف، هذه الحقيقة لن تفيد المستثمر العادي فلا توجد طريقة ما للتواصل مع شخص مثله؛ لأن أبوابه دائمًا ما تكون مغلقة أمام المستثمرين الجدد. لم يقبل صندوق "راي داليو"، بريدج ووتر، مستثمرين جددًا على مدار أكثر من عشر سنوات، ولكن عندما سمح بذلك، فرض أن يكون الحد الأدنى للاستثمار بقيمة مائة مليون دولار وخمسة مليارات دولار في الأصول القابلة للاستثمار. لا تندهش!

اتصل "بول تودور جونز" - الذي لم يخسر أية أموال على مدار أكثر من ٢٨ عامًا - بمستثمريه مؤخرًا وأرسل إليهم ملياري دولار. عندما يتضخم صندوق التحوط بشكل كبير، يصبح من الصعب أن تدخل السوق أو تخرج منه - ومن الأصعب شراء وبيع استثماراته بسرعة وسهولة. والبطء يعني ريعًا ضئيلًا.

قبل أن تعتقد أن هذا تقرير حماسي عن صناديق التحوط، اسمحوا لي بأن أوضح الأمر أكثر. على مدار خمس سنوات متتالية، انتهت في عام ٢٠١٢، حقق الغالبية العظمى من مديري صناديق التحوط أداء مخيبًا للآمال مقارنة بمؤشر إس آند بي ٥٠٠ . ووفقًا لموقع الأخبار المالية زيرو هيدج، في عام ٢٠١٢ حقق الصندوق العادي أرباحًا بلغت نسبتها ٨٪ في مقابل ١٦٪ لمؤشر إس آند بي ٥٠٠. بينما في عام ٢٠١٣ حققت صناديق التحوط نسبة أرباح بلغت نحو ٧,٤ ٪، في حين ارتفع عائد مؤشر إس آند بي ٥٠٠ ووصل إلى ٢٩,٦٪ محققًا أفضل نتيجة له في هذا العام منذ عام ١٩٩٧. أنا واثق بأن عملاء الصناديق الأثرياء كانوا غير مسرورين بذلك. وما زاد الأمر سوءًا، إنهم يتقاضون رسومًا بنسبة ٢٪ سنويًا مقابل الإدارة، ويتقاضون ٢٠٪ من الأرباح الإجمالية، وغالبًا ما تكون الأرباح التي تصفى لك في النهاية تخضع للضريبة وفقًا لأعلى معدلات ضريبة دخل. أمر محزن!

أكبر مصرف في العالم

بغض النظر عن مظاهر الحياة المحيطة؛ أبحث دائمًا عن استثناءات القاعدة حيث أجد الشخصيات البارزة بهذا المكان. "ماري كالاهان إيردوس" تلائم هذا الوصف. في مجال يهيمن عليه الرجال، قد تصدرت أعلى قمة في العالم المالي. في وول ستريت حيث يتحدث الأداء بصوت أعلى من الكلمات، كان أداء "إيردوس" غير عادي. عملها المبهر دائمًا قادها لتصبح الرئيس التنفيذي لشركة جي بي مورجان اسيت مانجمنت، وهي تشرف الآن على المحافظ المالية التي تبلغ قيمتها الإجمالية أكثر من ٢,٥ تريليون دولار، لا تستغرب نعم تريليون دولار.

لقد حظيت بمقابلة رائعة معها من أجل هذا الكتاب، وشاركتني بعض الحكم العميقة، التي سنتطرق إليها في الجزء رقم ٦ من هذا الكتاب. ولكن عندما طرحت الدراسات التي تفيد بأنه لا يوجد مدير يتفوق على السوق مع مرور الوقت، أسرعت

فـي الإشارة إلى أن العديد من مديري صندوق جي بي مورغان قد تفوقوا على السوق على مدى السنوات العشر الماضية. لماذا؟ النماذج التي عرضتها لم تخسر بقدر ما خسـرت السوق عند هبوطها؛ فهـي تقول إن هذا الاختلاف هو ما منحهم الحد الذي احتاجـوا إليـه ليبقوا في الصدارة. "إيردوس" والعديد مـن خبراء الصناعة يتفقون علـى أن بعض الأسـواق الأقل نموًّا، أو الناشئة توفر فرصًا للمديرين النشطاء ليصلوا إلـى القمة. وهم لديهم الفرصة لكسب ميزة أكبر في *الأسواق الحدودية* – في أماكن مثـل كينيا وفيتنام - حيث لا تتسم المعلومات بالقـدر نفسه من الشفافية ولا تستطيع السفـر سريعًا. تقول "إيردوس" إن هذا هـو المكان الذي تحظى فيه شركة مثل جي. بي. مورجان بيد طائلة وموارد ضخمة، ويمكن للشركة استخدام اتصالاتها على أرض الواقع في المجتمع لإعطائه معلومات قيمة في الوقت الفعلي.

وفقًا لـ "جاك بوجل"، لا يوجد أساس تجريبي لإظهار أن الإدارة النشطة هي أكثر فاعليـة لجميع فئـات الأصول الأساسيـة: الشركات النامية ذات رأس المال الكبير، والقيمـة، والأسـاس، والشركات ذات رأس المال المتوسـط، وهكذا. ولكن لا يبدو أن هـذه الأسواق الحدوديـة تقدم فرصًا للإدارة النشطة لتتفـوق في بعض الأحيان. هل سيستمـرون في التفوق مع مرور الوقـت؟ الوقت وحده الذي سيثبت ذلك. فنحن نعلم جيـدًا أن كل مدير نشط، بدايـة من "راي داليو" وحتى "جي. بـي. مورجان"، سوف يخطـئ فـي بعض المراحـل خلال محاولتـه المستميتـة للتفوق؛ لذلـك يعتبر تطوير النظام وتوزيع الأصول بشكل مناسب أمرًا بالغ الأهمية. وسوف نتناول هذا في الجزء الرابع لاحقًا. إن مسألة تقييمهم متروكة لك، ولا تنس أن تأخذ بعين الاعتبار الرسوم والضرائب (التي سنناقشها في الفصل التالي).

الصمود في جميع الأحوال

ربمـا ستقـرأ هـذا الكتاب والسـوق صاعدة، أو ربمـا ستكون في حالة ركـود، أو ربما متقلبـة. من يـدري؟ الفكرة أنك تحتاج إلـى أن تكون مجموعـة استثماراتك صامدة أمـام تحديات الوقت. حافظة مالية صامدة في "جميع الأحوال". غالبية من قابلتهم من أجل هذا الكتاب أبلوا بلاءً حسنًا في أوقات الرخاء وأوقات الركود. وجميعنا يعلق آمالـه على فترات الصعود والهبوط في المستقبل. الحيـاة لا تتعلق بانتظار العاصفة لتمر، بل بتعلم الرقص خلال الأمطار. يتعلق الأمر بمحو الخوف من هذه المنطقة في حياتك حتى تستطيع التركيز على ما يهمك أكثر.

متى، وأين، وكيف؟

إذن كيـف تبدو المحفظـة الاستثمارية التي تصمد في جميع الأحـوال؟ "أين أستثمر أموالي يا "أنتوني" ؟!".

أولاً، يجـب ألا تضيـع وقتك في محاولـة اختيار الأسهم بنفسـك أو اختيار أفضل صناديـق الاستثمار المشترك. إن المحفظة الاستثمارية التابعة لصناديق المؤشرات منخفضـة التكلفـة هي أفضل نهج لتحقيـق أفضل نسبة مـن استثماراتك لأننا نجهل حال "الأسهم" هل سترتفع أم تهبط مستقبلاً. يا لروعة معرفة أنه من خلال امتلاك السـوق بشـكل "سلبي"، ستهـزم ٩٦٪ من المديريـن "الخبراء" فـي إدارة صناديق الاستثمـار المشتـرك في العالم وتقريبـًا العديد من مديري صناديـق التحوط. حان الوقت لتتحرر من عبء محاولة اختيار الفائز في السباق. كما قال "جاك بوجل" لي، فـي الاستثمار يبدو الأمر كأنه معارض للحدس. السر هو: "لا تفعل شيئًا، فقط اثبت مكانك". ومن خلال التفكير مثل السوق وعدم محاولة التغلب عليه، ستصبح في صف المتقدمين، والناجحين، والنامين.

حتـى هـذه اللحظة أشرنا في مرات عديدة إلى السـوق أو مؤشر إس آند بي ٥٠٠. ولكـن تذكـر أن إس آند بـي ٥٠٠ هو واحد مـن مؤشرات أو أسـواق عديدة. قد سمع الكثيـرون عن مؤشر داو جونز الصناعي. وهناك مؤشـرات أخرى، مثل مؤشر السلع الأساسيـة، ومؤشـر العقـارات، ومؤشر السنـدات قصيرة الأجل، ومؤشـر السندات طويلة الأجل، ومؤشر الذهب، وهلم جرا. وبالنسبة *لعدد الأسهم التي يمكنك شراؤها مـن كل مؤشر من هذه المؤشـرات فهذا يعتبر أمرًا بالغ الأهميـة وسوف نتطرق إليه فـي الجـزء الرابع*. في الواقـع، ما رأيـك أن يطلعك "راي داليو" علـى حصة أسهمه المثاليـة؟ الإستراتيجية التي سيشاركنا إياها في الصفحات التالية قد أثمرت بنسبة ١٠٪ سنويًـا وحققـت أرباحًـا بنسبة ٨٥٪ من الوقـت على مدار الـ ٣٠ عامًا الأخيرة (بيـن عامـي ١٩٨٤ و ٢٠١٣)! فـي الواقع، عندما هبطت السـوق بنسبة ٣٧٪ في عام ٢٠٠٨، انخفضـت محفظة أوراقه المالية بنسبـة ٣,٩٣٪ فقط! من المؤكد أنني كنت أود معرفة هذا قبل ذلك الحين!

أو مـاذا عن "ديفيد سوينسن"، الرجل الذي ارتقى بمنحة جامعة يال من ١ مليار دولار إلـى أكثـر مـن ٢٣,٩ مليار دولار مع توسيـط التكلفة بنسبـة ١٤٪ سنويًا؟ مثله مثـل آخرين سيشارككم خبرته في الصفحات القادمة. هناك معلومات لا تقدر بثمن جميعها مقدمة لك في الجزء السادس.

إذن، إذا نظرت لنماذج هؤلاء الخبراء بدون استيعاب توزيع الأصول استيعابًا كاملاً، فستكون كمن يبني منزلاً على أساس ضعيف. أو إذا كنت تركز على توزيع الأصول قبل معرفة أهدافك، فهذا مضيعة تامة للوقت. وربما الأكثر أهمية من ذلك، أننا إذا لم نحمك ممن يتطلعون إلى نهب جزء كبير من ثروتك سيضيع كل هذا هباء. هذا هو السبب وراء أننا نكشف الخرافات السبعة - الخطوة رقم ٢ في الخطوات السبع لتحقيق الاستقلال المالي - حتى تصبح مثل "المطلع على بواطن الأمور". وهكذا يتسنى لك معرفة الحقيقة. والحقيقة سوف تقشع عن عينيك الغمام وتهديك حريتك.

من المفيد أن تكون نجمًا

حتى بعد كل ما عرض أمامك عن صناديق الاستثمار المشترك المدارة بنشاط، دون شك يوجد هؤلاء الذين سوف يقولون: "توني، لقد أجريت بحثي، ولا داعي للقلق. أنا أستثمر فقط في الصناديق الخمسة نجوم، وليس أقل من ذلك". يا إلهي! حقًّا؟

وفقًا لمورنينجستار، خلال العقد المنتهي في ديسمبر ٢٠٠٩، تدفق ما يقرب من ٧٢٪ من جميع ودائع الصناديق (حوالي ٢ مليار دولار) إلى الصناديق الأربع والخمس نجوم. بالنسبة لأولئك الذين ليسوا على دراية، مورنينجستار هي أشهر شركة تقدم خدمة تقييم الصناديق الاستثمارية، وهم يطبقون نظام تصنيف الخمس نجوم عن أداء الصناديق الماضي. إن السماسرة يتصفون بالإفراط في التفاؤل في أثناء مشاركتهم إياك الصندوق النشط التالي.

حدثني "ديفيد سوينسن" قائلاً: "النجوم غاية في الأهمية لدرجة أن شركات صناديق الاستثمار المشترك تسارع باستبعاد الصناديق التي تصنف تحت فئة الأربع نجوم. على مدار الخمس سنوات المنقضية في عام ٢٠١٢، نحو ٢٧٪ من صناديق الأسهم المحلية و ٢٣٪ من صناديق الأسهم الدولية تم دمجها أو تصفيتها؛ وهي ممارسة شائعة للقضاء على سجلات الأداء الضعيف لمجموعة من الصناديق".

من الأعمال الروتينية بالنسبة لشركات صناديق الاستثمار المشترك إنشاء صناديق جديدة متعددة لمعرفة أي منها سيتفوق ويمحو الصناديق الأخرى. كما شرح لي "جاك بوجل": "تقوم الشركة بتأسيس خمسة صناديق جديدة، وتحاول الترويج للخمسة صناديق. وفي الأصل هم لا يلقون الضوء إلا على صندوق واحد،

وبهذا سيبخسون الصناديق الأربعة الأخرى، ويصبح هذا الصندوق الأكثر رواجًا بين العامة ويبيعونه باعتبار أنه سجل أعلى أداء".

تخيل هل يمكننا تبني هذه الممارسة في حياتنا الاستثمارية؟ ماذا لو كنت اخترت خمسة أسهم وأربعة منها هبطت وواحد فقط علا سقفه، هل يمكنك التظاهر بأنك لم تخسر ولم يحدث شيء؟ ثم تقول لصديقك إنك أمهر منتقي أسهم على مر التاريخ بعد "وارن بافت".

وبالإضافة إلى ذلك، قد أُجريت أبحاث جيدة عن الأداء غير النشط للأسهم الأربعة نجوم والخمسة نجوم (النجوم التي تحتضر) في مقال نشر في جريدة *وول ستريت جورنال* تحت عنوان "Investors Caught with Stars in Their Eyes" تم إجراء دراسة عاد فيها الباحثون إلى عام ١٩٩٩، ودرسوا أداء عشر سنوات متتالية لهؤلاء الذين اشتروا صناديق الخمسة نجوم. هل تتوقع النتائج؟ "من بين ٢٤٨ صندوق أسهم مشتركًا مدرجًا تحت تصنيف الخمس نجوم في بداية الفترة، أربعة صناديق فقط نجحت في الحفاظ على هذه الرتبة بعد ١٠ سنوات".

كم عدد المرات التي لاحقت فيها شهابًا فقط لتراه يحترق في النهاية؟ لقد قمنا جميعًا بذلك في مرحلة ما. ونرى هنا الإجابة جلية لقد كنا نفعل ذلك لأنه كان لدينا احتمال أقل من ٢٪ أن هذا الشهاب لن يتلاشى في ظلام دامس. نريد جميعنا هذا المدير الذي بإمكانه تحويل الرمل إلى ذهب، ولكن يطلعنا التاريخ أن تلك اليد التي ستحول الرمل إلى ذهب حتمًا ستخفق في النهاية.

يعلم "المطلع" أن ملاحقة السهم الأعلى ريعًا شبيهة بملاحقة السراب. ولكن هذه هي الطبيعة البشرية؛ نلاحق دومًا الأداء الجيد؛ فهو غالبًا أمر لا نستطيع مقاومته. لكن عقلية "القطيع" تؤدي فعليًّا إلى تدمير حياة ملايين من الأسر، وأنا أعلم أنك إذا كنت تقرأ هذا الكتاب، فأنت لا تحبذ أن تقع ضحية مرة أخرى؛ فقد أصبحت مطلعًا الآن! وما هي الإستراتيجيات الأخرى التي يستخدمها "المطلع"؟ لنستكشف ذلك معًا.

الجانب الظاهري للحماية

في السنوات المائة الماضية، كانت السوق صاعدة غالبًا خلال ٧٠٪ من الوقت. ولكن هذا يعني أن ٣٠٪ من الوقت كانت السوق منخفضة. إذن رغم أن الاستثمار في

صنـدوق المؤشرات يعتبر حـلاً عظيمًا لجزء كبير من أموالك، *لكنه ليس خيارًا جيدًا لـكل* أموالك، فإن الأسواق متقلبة؛ لذلك مـن المنطقي أن ترغب في حماية جزء من محفظتـك الماليـة أ عندما تهبط السوق. لقد هبطت السـوق مرتين بنسبة ٥٠٪ منذ عام ٢٠٠٠.

سنقـدم لك إحدى الإستراتيجيات المثيرة التـي ستسمح لك بكسب المال عندما تكـون السوق (المؤشر) مرتفعة، وفي الوقت ذاته ستضمـن لك ألا تخسر استثمارك الأصلي في حالة هبوط السوق. كيف؟ لن تحوز أو تشارك في جميع الأرباح.

الغالبيـة العظمـى لا تصدقني عندما أقـول إن هناك أدوات تضمـن لك ألا تفقد أموالـك وفي الحين ذاته تمكنك مـن المشاركة في "أرباح" السـوق. لماذا لم تسمع عـن هـذه الأدوات من قبـل؟ لأنها في واقـع الأمر مقتصـرة على العمـلاء أصحاب القيمـة الصافيـة العالية. سأعرض لـك واحدًا من الأماكن المحـدودة التي يستطيع المستثمـر العادي العثور على تلـك الأدوات بها. تخيل أصدقـاءك وهم في حيرة من أمرهـم ونظرات الشـك تعتري وجوههم عندمـا تقول لهم إنك تكسـب المال عندما يرتفع السوق ولا تخسر شيئًا عندما تهبط.

يمكـن أن تغير هذه الإستراتيجية وحدها الطريقة التي تشعر بها تجاه الاستثمار. إنهـا بمثابة حبـل السلامة الخاصة بك في أثناء تسلقـك الجبل في حين أن الآخرين "يتشبثون فقط بحبل" الأمل. تخيل شعورك باليقين وراحة البال لأنك تعلم جيدًا أنك لسـت في خطر. كيـف سيغير ذلك حياتـك؟ كيف سيكون شعـورك عندما تطلع على البيانات الشهرية الخاصة بك؟ هل ستغضب أم ستشعر بالهدوء والراحة؟

لقـد قدمنا مجرد مقتطفـات سريعة عن الـرؤى والأدوات الرائعة التي سنتطرق إليها لاحقًا؛ لذلك يجب أن تظل منتبهًا. ولكن الآن، يمكننا أن نتذكر ما يلي:

- أصبحت الأسهم أفضل مكان لاستثمار أموالك على المدى الطويل مع مرور الوقت.
- الأسهـم متقلبة. فـي الصفحات القادمـة، ستتعلم مـن "رواد السـوق" كيفية "تمهيد طريقك" من خلال الاستثمار في مؤشرات مختلفة متعددة والتنويع فيها.
- لا تصـدق فكـرة أن هنـاك من يستطيع التغلب علـى السوق. بدلاً من ذلـك، تواكب مع السوق! بمجرد وضع خطة الفهرسة محل التنفيذ (التي ستؤسسها خطوة تلو أخرى)، لن تكون في حاجة لقضاء وقتك في محاولة اختيار الأسهم التي ستشتريها لأن المؤشر

يقـوم بهذه المهمـة بدلًا عنك. ما سيوفر لـك وقتًا جمًّا وسيجنبـك القلق من محاولة اختيار الفائز.

- لتفكر مثل المحترف؛ لا تقبل أبدًا عقلية "القطيع" في حياتك الخاصة.

فرض رسوم على الرسوم

عـن طريـق الاستفادة مـن قوة الفهرسـة، وامتلاك السـوق بشكل سلبـي، تقوم أنت أيضًـا بمحاربة الخرافة الثانية. تقريبًا كل شخص سألته لم يكن يعرف *تحديدًا* قيمة الرسـوم التي يدفعها. أعتـرف أيضًا بأنني في مرحلة ما في حياتي لم أكن أعرف كم أدفع من الرسوم؛ حيث أصبحت شركات الرسوم تُتقن فنون إخفاء أية رسوم أو جعلها تبـدو ضئيلة؛ حيث يقولون: "ليسـت بالمبلغ الضخم". وهذا بالطبع أبعد ما يكون عن الحقيقـة. في أثناء تسلق جبـل الاستقلال المالي، ستحتـاج كل دفعة تدفعك للأمام لتحافـظ علـى تقدمك. فلا يمكنـك أن تتخذ خطوتين إلى الأمام وخطـوة إلى الوراء عن طريـق السماح للرسوم المفرطة بأن تستنزف أموالك؛ لذا لابد من طرح السؤال *الحقيقي* التالي: هل تمول *حساب* التقاعد الخاص بك أو *بأي شخص آخر*؟ فقط اقلب الصفحة واستكشف بنفسك.

الفصل ٢-٢

الخُرَافة رقم ٢:

"ماذا عن الرسوم؟ إنها ثمن ضئيل لندفعه!"

يمثل مجال صناديق الاستثمار المشترك الآن أكبر عملية اختلاس في العالم، فهناك على الأقل نحو سبعة تريليونات دولار يسحب منها مديرو الصناديق والوسطاء وغيرهم من المطلعين، وهذا المبلغ في الأساس ملك شريحة كبيرة من الأمة مثل الأسر والزملاء ومدخرات التقاعد".

- عضو مجلس الشيوخ بيتر فيتزجيرالد، الراعي المشارك في قانون إصلاح صندوق الاستثمار لعام ٢٠٠٤ (الذي تم إيقافه على يد اللجنة المصرفية في مجلس الشيوخ)

وضع الملح على الجرح

لا شيء يشعرك بالغضب أكثر من أن يقال لك سعر محدد ثُم تكتشف أنك ملزم بدفع سعر آخر. مثل أن توافق على سعر سيارة جديدة، ولكن عندما يأتي وقت توقيع الوثائق، تكتشف ظهور زيادة قدرها بضعة آلاف في صورة رسوم. أو عندما تطلب إيصال حساب الفندق، وتكتشف إضافة رسوم للمنتجع، وضريبة السياحة، ورسوم الإنترنت اللاسلكي، ورسوم لاستخدام المناشف - أعتقد أنك فهمت ما أرمي إليه.

إنه أمر محبط، نشعر بأننا محاصرون. نقف مثل لوح الخشب. كأن هناك من يهددنا أو ببساطة يخدعنا لندفع أكثر مما يجب. بمساعدة التفاصيل الدقيقة، اكتشفنا أن مجال صناديق الاستثمار المشترك هو بكل تأكيد المجال الأكثر براعة في إخفاء الرسوم الإضافية.

في مقال عرض في مجلة فوربس تحت عنوان The Real Cost of Owning a Mutual Fund يكشف "تاي بيرنيك" أسرار التكلفة الفعلية، وقد توصل إلى نتيجة تأسر الأنفس:

متوسط تكلفة امتلاك صندوق استثمار مشترك هو ٣,١٧٪ سنويًا!

إذا كانت هذه النسبة ١٧ , ٣٪ لا تبدو كبيرة لك، ففكر فيها في ضوء ما تعلمته للتو عن أن تصبح أنت السوق أو تمتلكه. على سبيل المثال، يمكنك "امتلاك" السوق كاملة (لنقل كل الخمسمائة سهم الموجودة في مؤشر إس آند بي ٥٠٠) مقابل أقل من ١٤ , ٠٪ أو كما يطلق عليه في عالم الاستثمار، ١٤ نقطة أساس. هذا مجرد ١٤ سنتًا لكل ١٠٠ دولار تستثمرها. (مجرد معلومة سريعة لك: هناك ١٠٠ نقطة أساس في ١٪، لذلك ٥٠ نقطة أساس هي ٥ , ٠٪ وهلم جرًا).

امتلاك السوق بأكمله يتم من خلال صناديق المؤشر منخفض التكلفة مثل تلك التي تعرضها مؤسسة فانجارد أو دايمنشونال فاند أدفيسور. نعي جيدًا أن امتلاك السوق يهزم ٩٦٪ من كل "منتقي الأسهم" في صناديق الاستثمار المشترك على مدى فترة ثابتة. من المؤكد أنك على استعداد لدفع ٣٪ لمدير صندوق تحوط فذ مثل "راي داليو"، الذي يحقق عائدًا سنويًا بنسبة ٢١٪ (قبل الرسوم) منذ إطلاق صندوقه! ولكن **في معظم صناديق الاستثمار المشترك، ندفع نحو ٣٠ مرة زيادة، أو ٣,٠٠٠٪ وأكثر في الرسوم فقط، من أجل ماذا؟! أقل أداء ممكن أن تحصل عليه !!!** هل يمكنك تخيل أنك تدفع نحو ٣٠ مرة أكثر لنفس نوع السيارة التي يملكها جارك، فضلًا عن أن سرعتها لا تتجاوز ٢٥ ميلًا في الساعة!

هذا بالضبط ما يحدث اليوم. اثنان من الجيران يستثمران في السوق، ولكن واحدًا ينفق قبضات من الأموال النقدية في كل عام، بينما الآخر يدفع بضعة قروش ضئيلة على الدولار.

العوائد ذاتها، نتائج مختلفة ـ تكلفة الجهل

ثلاثة أصدقاء طفولة، "جيسون"، و"ماثيو"، و"تايلور"، عند بلوغهم خمسة وثلاثين عامًا، كان لدى كل واحد منهم ١٠٠٠٠٠٠ دولار للاستثمار. اختار كلٌّ منهم صندوق استثمار مشتركًا مختلفًا، وتمتع الثلاثة بحظ كاف ليكون أداؤهم في السوق متساويًا حيث بلغت نسبته ٧٪ سنويًا. عند بلوغهم الخامسة والستين، تجمعوا لمقارنة أرصدة حساباتهم. **بنظرة أعمق، أدركوا وجود اختلاف كبير بين الرسوم التي كانوا يدفعونها؛ حيث كانوا يدفعون رسومًا سنوية بنسبة ١٪ و ٢٪ و ٣٪ على التوالي.**

وفيما يلي أثر الرسوم على الأرصدة النهائية لحساب كل منهم:

"جيسـون": ١٠٠٠٠٠٠ دولار تزايد بنسبة ٧٪ (ناقص ٣٪ في الرسوم السنوية) = **٣٢٤٣٤٠ دولارًا.**

"ماثيـو": ١٠٠٠٠٠٠ دولار تزايـد بنسبة ٧٪ (ناقص ٢٪ فـي الرسوم السنوية) = **٤٣٢١٩٤ دولارًا.**

و"تايلـور": ١٠٠٠٠٠٠ دولار تزايد بنسبــة ٧٪ (ناقص ١٪ في الرسوم السنوية) = **٥٧٤٣٤٩ دولارًا.**

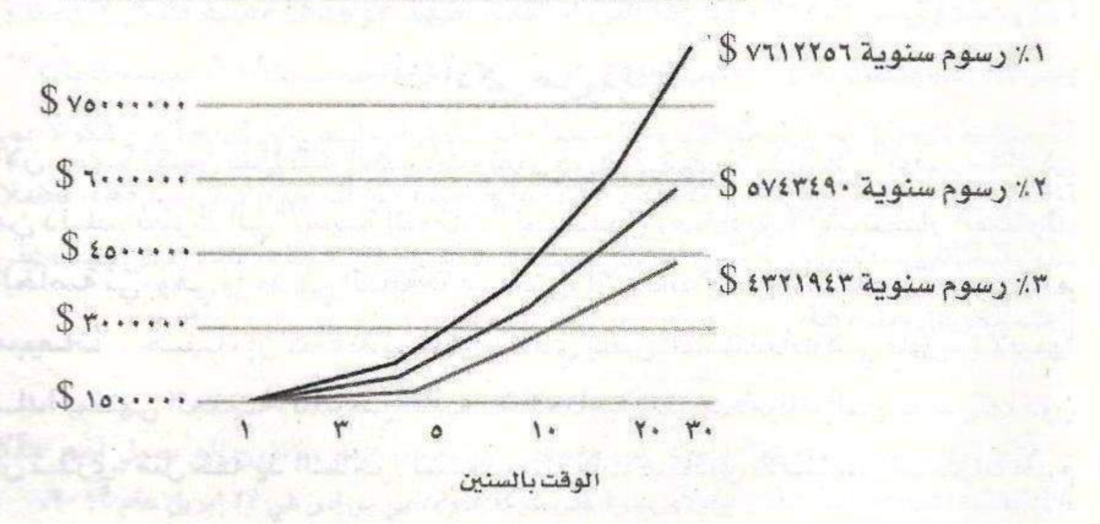
مبلغ الاستثمار ذاته، العائدات ذاتها، لكن "تايلور" حققت ما يقرب من ضعفي المبلـغ الـذي حصـل عليـه صديقهـا "جيسـون". أي حصان وضعـت رهانك عليه؟ الفرس الذي سيجعلك تربح ١٠٠ جنيه أم الذي سيجعلك تربح ٣٠٠ جنيه؟

"فقط" ١٪ هنا، و ١٪ هناك. إنها نسبة بسيطة، ولكن عند تراكمها مع مرور الوقت، قـد تمثل الفرق بين امتلاكك مبلغًا يظل معك طيلة حياتك أو العيش على المساعدات الحكوميـة أو العائليـة. إنه الفـرق بين الشعور بالقلـق الشديد حيال سـداد فواتيرك والشعـور براحة البال والعيش كما يحلو لـك والاستمتاع بالحياة. عمليًّا، قد يعني ذلك غالبا اضطرارك للعمل لمدة كاملة قبل أن تتمكن من الحصول على استقلالك المالي لتستغنـي عـن العمـل إذا أردت. كما أوضح "جـاك بوجل" لنا، عن طريـق دفع رسوم مفرطة، فأنت تتخلى عن ٥٠٪ إلى ٧٠٪ من سلة مدخرات التقاعد المستقبلية.

تأثير الرسوم

مليون دولار مستثمرة

٨٪ عائد سنوي مفترض على مدار ثلاثين عامًا



المثـال السابـق هو مثـال افتراضي؛ لذلك لنكـن أكثر واقعية. بيـن فترة ١ يناير ٢٠٠٠، و ٣١ ديسمبر ٢٠١٢، كان مؤشر إس آند بي ٥٠٠ راكدًا؛ لا توجد عوائد. وتشمل هـذه الفترة ما يسمى غالبًا "العَقْد الضائع"؛ لأن معظـم المستثمرين لم يحرزوا أي تقـدم، ولكن تحملـوا تقلبات كبيرة بسبـب الارتفاع السريع وقصيـر المدى في سعر الورقـة الماليـة عـام ٢٠٠٧، والتدهـور التام في عـام ٢٠٠٨ (الأزمـة الاقتصادية)، إلـى أن بـدأت السوق المنتعشة في عام ٢٠٠٩. لذلـك بافتراض أنك استثمرت جميع مدخراتـك وقيمتها ١٠٠٠٠٠ دولار. وإذا كنت ببساطة تمتلـك السوق أو تتحكم فيها خـلال هـذه الفترة التي تبلغ ١٢ عامًا، فإن حسابك ظـل ثابتًا وأخذت أنت تدفع الحد الأدنـى للرسوم. ولكن إذا كنـت تدفع ٢,٣٪ متوسط رسوم سنوية، وتفترض أن مدير صندوق الاستثمـار المشترك الخاص بك يستطيع بصعوبـة مواءمة السوق، فستدفع نحـو ٣٠٠٠٠ دولار رسومًا!!! لذلـك سيخسـر حسابـك نسبة ٤٠٪ (تبقـى فقط نحو ٦٠,٠٠٠ دولار) لكـن السوق كانت مستقرة. لقد وضعـت رأس مالك، وتحملت جميع المخاطر، وهم حصلوا على الأموال بغض النظر عما حدث لك.







أنا أذكى من ذلك

الآن، ربمـا تكـون تقرأ تلك الكلمـات وتفكر في قرارة نفسك قائـلًا: "توني، أنا أذكى من ذلـك. نظرت إلى "نسبـة النفقات" لصنـدوق (صناديق) الاستثمـار المشترك الخاصة بي، وهي واحد في المائة فقط. حتى، إن هناك بعض الصناديق" ***بدون رسم مبيعـات***". حسنًـا، إن كنت تفكر هكـذا فلديَّ بعض المستنقعات فـي فلوريدا لأبيعها لـك! بمنتهى الجديـة، تلك هي النتيجـة الختامية التي يدفعونك إلـى تصديقها دون أن تـدري. مثل خفة يد الساحر، تستخدم شركات صناديق الاستثمار المشترك أقدم

خدعـة في جعبتها: التضليل؛ فهـي تدفعنا إلى التركيز على الهدف الخطأ بينما تقوم بمهـارة بسرقـة أموالنـا! فنسبة النفقات هـي "سعر الملصق" الـذي يذكر عادة في المواد التسويقية. لكنه بالتأكيد لا يروي القصة بأكملها.

اسمحوا لي بأن أعترف بأنني في مرحلة ما في حياتي، ظننت أنني أستثمر بذكاء، وأننـي أملك حصتي بـ "أهـم" صناديق الاستثمـار الخمسة نجوم المـدارة بنشاط. وأننـي أديت واجبي لمجرد أنني في ذاك الوقت كنـت أنظر لمعدلات النفقات، وكنت أتبع استشارة الوسيط. ولكن مثلك، أنا منشغل بكسب العيش ورعاية أسرتي. فلم يكن لـديَّ الوقت للجلوس وقراءة ٥٠ صفحة من الإفصاحات؛ فقائمة رسوم المغسلة عادة ما تكون متخفية وسط الكثير من التفاصيل. فالأمر غاية في الصعوبة لدرجة أنك قد تحتاج إلى درجة الدكتوراه في الاقتصاد لتستطيع اكتشاف ذلك الفخ.

دكتوراه في فرض الرسوم

بعـد الأزمـة الاقتصادية في عام ٢٠٠٨، تخرج "روبـرت هيلتونسميث" الحاصل على درجـة الدكتـوراه في الاقتصـاد وقرر أن يحصـل على فرصة عمل فـي مركز أبحاث ديموس. وحاله مثل حالنا جميعًا، لا شيء مما تعلمه في الجامعة سيساعده على إعداد خطة استثمار ناجحة.

لذلـك، مثـل الغالبيـة العظمـى، بـدأ تقديـم المساهمـات الواجبة فـي حساب التقاعـد. لكن على الرغم من أن السوق كانت في ارتفاع، نادرًا ما كان حسابه يرتفع. مـن ثـم تيقن أن هنـاك خطأ ما، فقـرر أن يتعامل مـع الأمر باعتبـاره مشروع بحث للعمـل. أولًا، بـدأ بقراءة نشرة الاكتتـاب المكونة من نحو خمسيـن صفحة فيما فوق لـكل صندوق من الـ ٢٠ صندوقًا التي استثمـر فيها. فوجدها مملـة بشكل لا يصدق ومليئـة بالمصطلحات القانونية وعلى حـد قول "هيلتونسميـث": "ومبهمة للغاية"[٥]. كانـت هناك لغة لم يستطع فك طلاسمها واختصارات لـم يكن لديه أدنى فكرة عما ترمي إليه، والأهم من ذلك، قائمة بـ ١٧ نوعًا مختلفًا من الرسوم كان يسددها. فضلًا عـن التكاليف الإضافيـة التي لم تكن رسومًا مباشرة في حـد ذاتها، ولكن يجب على المستثمرين سدادها.

٥. قُدم "روبرت هيلتونسميث" وبحثه إلى الجمهور عن طريق فيلم وثائقي *رائع* يحمل اسم *The Retirement Gamble*، الذي بث لأول مرة على شبكة قنوات بي بى إس في ٢٣ إبريل عام ٢٠١٣.

ليتـم إخفـاء تلك الرسـوم جيـدًا، ابتكـرت وول ستريـت والغالبيـة العظمى من مقدمـي خطـة التقاعد بعض المصطلحـات المتنوعـة والمربكة مثل: رسـوم إدارة الأصول، رسـوم ١٢ب-١ / رسوم التسويق، التكاليف التجارية (بما في ذلك عمولات السمسـرة، وتكاليف الانتشـار وتكاليف تأثير السـوق)، التكاليـف المخفية للدولار، رسـوم الاسـتـرداد، رسـوم الحساب، رسوم الشـراء، رسوم حفـظ السجلات، رسوم التخطيـط الإداري، وهلـم جرًّا. أيًّا كانت المسميات فجميعهـا وسائل لتكلفتك أموالًا طائلة! إنهم بهذه الطريقة يتكالبون عليك لتتقهقر وتعود للوراء بدلًا من تسلق الجبل.

بعد شهر من إجـراء الأبحاث المستمرة، نجح "هيلتونسميث" في استنتاج أنه ما مـن أمل على الإطلاق فـي ازدهار صندوق حساب التقاعـد الخاص به في ظل وجود كل هـذه الرسـوم الخفية التـي تشبه الثقوب بقاربـه. في تقريره الـذي يحمل عنوان *The Retirement Savings Drain: The Hidden & Excessive Costs of 401(k)s*، توصل إلى أن العامل العادي سوف يخسر ١٥٤,٧٩٤ دولار في حياته مقابل رسـوم خطة التقاعد (بالاعتماد على الدخل السنوي الـذي يبلغ حوالي ٣٠٠٠٠ دولار سنويًّـا وعلى ادخار ٥٪ مـن دخله سنويًّا). بينما الموظفون ذوو الأجور الأعلى، الذين يكسبـون نحو ٩٠٠٠٠ دولار سنويًّا، سوف يخسرون أكثر من ٢٧٧٠٠٠ دولار في صورة رسـوم على مدار حياتهـم! قدم "هيلتونسميث" ومركز ديموسـ معروفًا للمجتمع من خلال فضح استبداد التكاليف المركبة.

الموت متأثرًا بآلاف الجروح

فـي الصيـن القديمة، كان المـوت الناجم عـن آلاف الجروح أبشـع أدوات التعذيب، ويرجـع ذلك لطول المدة المستغرقة حتى تلفـظ الضحية أنفاسها الأخيرة. في عالم مـوازٍ؛ اليـوم الضحية هـو المستثمر الأمريكـي، والنصل هو الرسـوم المفرطة التي تنزف المستثمرين ببطء دون رأفة.

"ديفيـد سوينسـن" هو مدير الاستثمـار المسئول عن منح جامعـة يال. وقد نجح فـي إنماء الصندوق من قيمة ١ مليار دولار إلـى ٢٣,٩ مليار دولار، وهو يعتبر بمثابة "وارن بافيـت" في الاستثمـار المؤسسي. عندما جلست معه فـي مكتبه بجامعة يال، شعـرت بالوعي والاستنارة ولكنني غضبـت عندما شاركني الحقيقة *الفعلية* المتعلقة بـ "شركات الرسوم" التـي تذبح الأمريكيين بدم بارد. قال لـي "ديفيد": "في أغلب الأحيان تستنزف صناديق الاستثمار المشترك مبالغ هائلة من المستثمرين في مقابل

إلحـاق الضرر بهم". سنفي بذلـك في موضع لاحق من الكتاب، سنجلس ونلقي نظرة علـى توصياته المتعلقة بالمحفظـة المالية، لكن لا يهم مدى عظمة إستراتيجيتك إذا كانت الرسوم المفرطة تسحب البساط من تحت قدميك.

إن عملية "جمع الأصول" المعقدة وصناديق الاستثمار المشترك المدارة بنشاط تعتبر، بالنسبة للغالبية العظمى، تجربة اجتماعية كارثية بدأت مع ظهور خطة التقاعد فـي أوائل الثمانينيـات من القرن العشرين. لم تكن خطـة التقاعد فكرة "سيئة". بل كانـت فكرة ممتـازة لهؤلاء الذين يريـدون الاحتفاظ بمزيد من المـال للزمن. ولكن كان من المفترض أن تكون مجرد خطة تكميلية لنظام التقاعد التقليدي. اليوم يوجد أكثـر من ١٣ تريليون دولار فـي صناديق الاستثمار المدارة بنشـاط، جزء كبير منها مخصص لحسابات التقاعد وحسابات تقاعد الأفـراد. كان من المفترض أن تحقق لنـا هذه الأنظمة أهداف التقاعد التي نسعى إليها. وكان من المفترض أن تتغلب على السـوق. ولكنها لـم تتمكن من التغلب علـى السوق فحسب، بل فرضـت رسومًا فلكية مقابـل أدائها المتوسط. إن تراكم هذه الرسـوم سيؤثر في نهاية المطاف على جودة حيـاة عشرات الملايين وقد يكون الخطر رقـم واحد والأكثر تدميرًا لخطتك لتحقيق استقلالك المالي. هل يبدو الأمر كأنني أبالغ؟

يقـول "جاك بوجل"، مؤسس فانجـارد: "أعتقد أن ارتفاع التكاليف [ما يؤدي إلى تـآكل العوائـد القليلة فعلا] يشـكل خطرًا جمًّا علـى المستثمرين مثلـه مثل [الوضع الاقتصادي] في أوروبا أو الصين".

الأمر يزداد سوءًا

تلخيصًـا لمـا سبق، فإن الغالبيـة العظمى (٩٦٪) من صناديـق الاستثمار المشترك المـدارة بنشـاط لن تكتفي بمجرد عـدم التغلب على السوق، بل أيضًـا ستكبل أيدينا وأرجلنـا، وتستنزف نحو ثلثي استثماراتك عن طريق ما تسميه الرسوم. ولكن ها هي الضربـة القاضية: فهـم لديهم الجرأة علـى النظر بعينيك وإخبـارك بأنهم يبذلون قصارى جهدهم من أجل مصلحتك، ولكن الحقيقة اللاذعة تتمثل في أنهم يحاولون بشتى الطرق القيام بعكس ذلك.

الحقيقة/الحل

في بادئ الأمر تحتاج إلى معرفة قدر الرسوم التي تدفعها! أوصيك بزيارة موقع برنامج الاستثمار Personal Fund (www.PersonalFund.com)؛ من أجل استخدام الآلة الحاسبة، التي تحلل أموالك، وتعطيك نسبة الرسوم بالإضافة إلى التكاليف الإضافية.

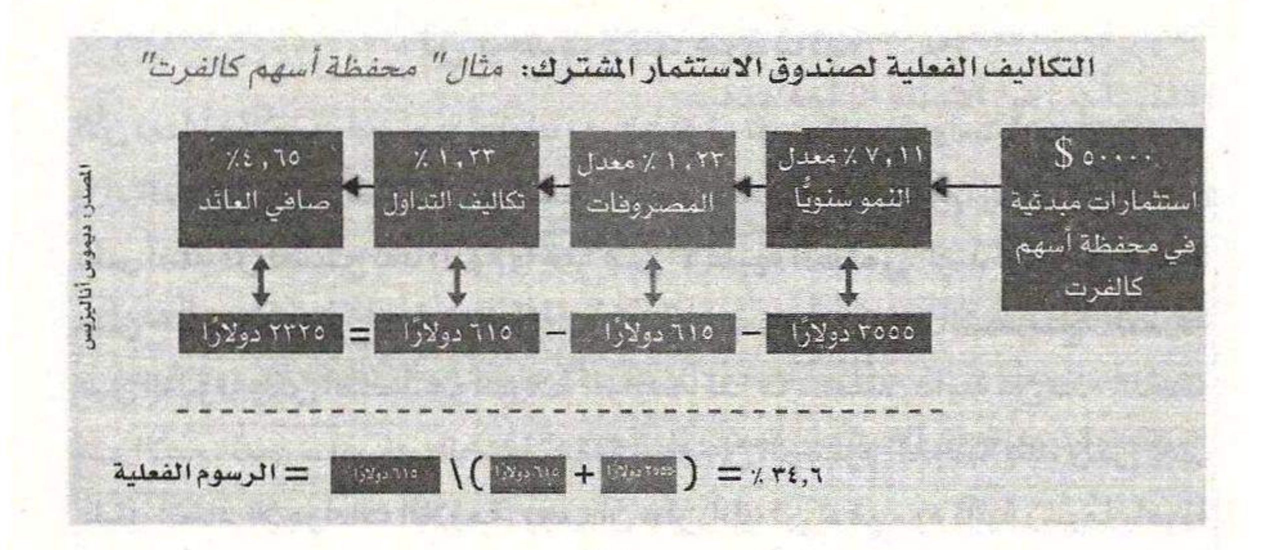
يجب الوضع في الاعتبار أن هذه الآلة الحاسبة يمكنها تقدير نسبة الرسوم فقط. فلا يمكنها حساب التكاليف الأخرى مثل الضرائب لأن الشريحة الضريبية تختلف من شخص لآخر. أيضًا قد تملك صندوق الاستثمار المشترك ضمن خطة التقاعد، في هذه الحالة لا يمكنك سداد الضرائب على الربح فقط ولكن بدلًا من ذلك سوف تدفع أجر "مدير الخطة." بعض خطط التقاعد تكون ذات تكلفة منخفضة، ولكن البعض الآخر يكون مثقلًا بالنفقات. مدير الخطة العادي يتقاضى نحو ٣, ١٪ إلى ٥, ١٪ سنويًا (وفقًا لمكتب المحاسبة الحكومي المستقل). أي نحو ١٣٠٠ دولار لكل ١٠٠٠٠٠ دولار فقط للمشاركة في خطة التقاعد. لذلك عندما تضيف هذه النسبة ٣, ١٪ لإجمالي تكاليف صناديق الاستثمار المشترك التي تبلغ ١٧, ٣٪، ستجد أن امتلاك صندوق في حساب معفى من الضرائب يعتبر أكثر تكلفة بالمقارنة مع حساب خاضع للضريبة (أي أن الإجمالي يبلغ نحو ٤٧, ٤٪ إلى ٦٧, ٤٪ سنويًا) !!!

فكر في الأمر جيدًا: تدخر نحو ١٠٪، ولكن تدفع نصفها تقريبًا رسومًا. يا له من أمر جنوني! ولكن كما ستتعلم هنا، بيدك ألا تقع في هذا الفخ. عندما تصبح مطلعًا على خفايا اللعبة، ستتمكن من وضع حد لهذه السرقة اليوم. إن دفع هذه الرسوم العالية بمثابة تسلق جبل إيفرست متأرجحًا تتخبط هنا وهناك. هكذا ستموت قبل أن تبدأ.

أضفهم إلى بعض

حساب غير خاضع للضريبة	حساب خاضع للضريبة
نسبة النفقات ٩٠, ٠٪	نسبة النفقات ٩٠, ٠٪
تكاليف المعاملات ٤٤, ١٪	تكاليف المعاملات ٤٤, ١٪
السحب النقدي، بنسبة ٨٣, ٠٪	السحب النقدي، بنسبة ٨٣, ٠٪
—	التكاليف الضريبية، ٠٠, ١٪
مجموع التكاليف، ١٧, ٣٪	مجموع التكاليف، ١٧, ٤٪

مقال "The Real Cost of Owing a Mutual Fund" مجلة فوربس، ٤ إبريل ٢٠١١



الهروب

للهــروب من رسوم الشركات، يجب عليك خفض **إجمالـي الرسوم السنوية الخاصة بـك** وتكاليف الاستثمار المرتبطة إلـى نسبة ٢٥, ١٪ أو أقل في المتوسط. وهذا يعني أن تكلفة النصيحة (*مستشار استثمار* معتمد لمساعدتك على تخصيص مالك بشكل مناسـب، وإعـادة تـوازن المحفظة بشـكل دوري، وهلم جـرا)، بالإضافـة إلى تكلفة الاستثمـارات يجـب أن تكون ٢٥, ١٪ أو أقل. على سبيل المثـال، قد تدفع نسبة ١٪ أو أقـل إلى مستشار استثمار معتمد وتدفع نحـو ٢٠, ٠٪ لصناديق المؤشرات منخفضة التكلفـة مثل تلك التي عرضتها فانجارد (من أجـل إجمالي يبلغ نحو ٢, ١٪). ونسبة الـ ١٪ التي تسـدد للمستشار كرسم يمكن أن تكون معفية مـن الضرائب. وهذا يعني أنـك ستحصل علـى "صافي" تكلفة تقريبًـا مقارب للنصف، هـذا يتوقف على نسبة الضريبة الخاصة بك. يفضل معظم الأمريكيين استخدام وسيط عادي حيث لا تكون العمـولات معفية من الضرائب، عن التعرض للرسـوم الباهظة التي تلتهمها صناديق الاستثمار المشترك. (وسوف نناقش الفرق بين الوسيط ومستشار الاستثمار المعتمد لاحقًا. بدون شك لا تريد أن يفوتك هذا!)

في الجزء الثالث، سوف أوضح لك خطوة بخطوة كيفية الحد من الرسوم الخاصة بك بشكل كبير، وكذلك كيفية تقليل الضرائب الخاصة بك بطريقة قانونية. وكل هذا المال الذي ستوفره سيمهد طريقك لتحقيق استقلالك المالي.

لن يحدث ذلك مرة ثانية

الآن بما أن الأمور اتضحت أمامك وعرفت كيف تلعب اللعبة، واستطعت أن ترى ما وراء الستار، اتخذ قرارًا بألا تسمح لأحد باستغلالك بعد اليوم. **اعقد العزم الآن على أنك لن تصبح بعد اليوم واحدًا من الأغلبية العظمي. لقد أصبحت مطلعًا على خبايا الأمور.** أنت اليوم لاعب الشطرنج، وليس قطعة الشطرنج. المعرفة هي القوة، ولكن التنفيذ هو الورقة الرابحة؛ لذا ما ستفعله بداية من هذه اللحظة هو الأهم. نعم، سأريك بالضبط كيفية الحد من الرسوم الخاصة بك، ولكن يجب عليك اتخاذ الإجراءات اللازمة. يجب أن تعلن أنك لن تدفع مرة ثانية رسومًا باهظة لهؤلاء ليديروا استثمارك. وإذا كان هذا الكتاب يمكن أن يوفر لك نحو ٢٪ إلى ٣٪ سنويًّا من الرسوم التي لا داعي لها، فهذا يعني أننا نعيد مئات الآلاف من الدولارات، وربما الملايين، إلى جيبك. بمعنى آخر، **يمكن أن يمكّنك ذلك من تحقيق هدفك بشكل أسرع بكثير وتوفير نحو ٥ إلى ١٥ سنة من وقت تجميع المال بحيث يمكنك التقاعد سريعًا إذا اخترت ذلك.**

باتخاذك قرار التخلص من رسوم صناديق الاستثمار الباهظة واستبدالها ووضع صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة مكانها، ستكون قمت بخطوة كبيرة لاسترداد نحو ٧٠٪ من سلة مدخرات التقاعد المستقبلية. يا له من شيء رائع! ماذا يعني ذلك بالنسبة لك ولعائلتك؟ لدى فانجارد مجموعة كاملة من صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة (ضمن عدة أنواع من فئات الأصول) التي تتراوح بين ٠٥ , ٠٪ و ٢٥ , ٠٪ سنويًّا من إجمالي "كل" التكاليف. دايمنشونال فاندس هي أحد مقدمي صناديق الاستثمار ذات المؤشر منخفض التكلفة. إذا لم يكن مصرحًا لك بالحصول على هذه الخدمة بسبب خطة التقاعد، فسوف نوضح لك لاحقًا كيفية تحقيق ذلك. وعلى الرغم من أن صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة تتسم بأهميتها، فإن تحديد المقدار الذي ستشتريه من كل صندوق، وكيفية إدارة المحفظة كاملة على مر الزمن، هو ما سيضمن لك النجاح. وسوف نغطي هذه النقطة في الصفحات القادمة.

والآن بعد قرارك باتخاذ الإجراءات، إلى من ستلجأ؟ من ستثق به ليكون مرشدًا لك؟ إن العودة إلى وسيطك لمساعدتك على توفير الرسوم مثلها مثل الذهاب إلى الصيدلي الخاص بك لمساعدتك على الامتناع عن تناول الأدوية. ما رأيك في النصيحة الخالية من الصراع؟ وكيف تعرف أن النصيحة التي يمليها عليك الطرف

الآخـر ليست لتحقيق مصلحته؟ اطـوِ الصفحات التالية وتعرَّفْ على الخرافة رقم ٣، ودعني أجب عن الأسئلة الملحة هذه...

تحرر من القيود

إذا كنـت تريـد حقًّا معرفة إلـى أي مدى تم استغلالك من خـلال الرسوم الخفية، فتوقـف للحظة وراجـع قائمة بعضـ الرسوم الأساسيـة والتكاليف التـي تؤثر على استثمارات صناديق الاستثمار المشترك الخاصة بك:

تخلص من الرسوم

١. **نسبـة المصروفـات.** هـذه النفقات هي النفقـات الرئيسية "بطاقـة الثمن"، الرقـم الذي يريدون منا التركيز عليه. لكنه لا يحوي مضمون القصة بأكملها. وفقًـا لشركة مورنينجستار؛ تدفع صناديق الأسهم الأمريكية نسبة ١,٣١٪ من الأصـول فـي كل عام لشركة الصندوق مقابـل إدارة المحافظ المالية ونفقات التشغيل مثل التسويق (رسوم ١٢ب - ١)، والتوزيع، والإدارة. وقد أدركت العديد من الصناديق الأكبر حجمًا أن ١٪ كنسبة مصروفات تقريبية هو الهدف الذي يريـدون حتى لا يتراجع المستثمـرون وحتى تتوافر للسماسـرة قصة يبيعونها لك - أقصد *يخبرونك* بها.

٢. **تكاليـف المعاملات.** تكاليف المعاملات هي فئـة واسعة جدًّا ويمكن تقسيمها إلـى فئات فرعية مثل عمولات السمسرة، وتكاليف تأثير السوق (تكلفة تحريك السوق مثل تداول صناديـق الاستثمار المشترك في السوق الضخمة النشطة) وتكاليف الانتشار (الفرق بين سعر عرض وطلب السهم). اكتشفت دراسة تمت في عـام ٢٠٠٦ أجراها أساتذة كلية إدارة الأعمال "روجر إيدلين"، "ريتشارد إيفانـز"، و"جريغجـوري كادليـك"، أن متوسـط تكاليف معامـلات صناديق استثمار الأسهم الأمريكية ١,٤٤٪ في السنة. وهذا يعني أن تكاليف المعاملات هذه تعتبر العنصر الأكثـر تكلفة لامتلاك صناديق الاستثمار المشترك، ولكن المجال رأى أنه من الصعب جدًّا تحديد هذا العنصر، وبالتالي لا يتم الحديث عنه في الكتيبات الدعائية.

٣. **التكاليف الضريبية (أو تكاليف خطة التقاعد)**. يتحمس كثير من الناس لنظام "الضريبة المؤجلة" الخاص بخطط التقاعد، ولكن بالنسبة لمعظم الموظفين، تحل رسوم "التخطيط الإداري" محل تكلفة الضرائب. ويتم خصم الرسوم بالإضافة إلى الرسوم المدفوعة لصناديق الاستثمار الأساسية، ووفقًا لمكتب المحاسبة الحكومي المستقل، متوسط رسوم مدير الخطة يبلغ ١٣, ١٪ سنويًا! إذا كنت تملك صندوق استثمار مشتركًا في حساب خاضع للضريبة، وفقًا لمورنينجستار، سيكون متوسط التكاليف الضريبية ما بين ٠, ١٪ و٢, ١٪ سنويًا.

٤. **تكاليف مقابل عمولات معاملات المحفظة**. هذه التكاليف هي اتفاقية مقايضة بموجبها يختار مديرو صناديق الاستثمار المشترك دفع تكاليف التداول الضخمة بحيث تقوم الشركة الخارجية التي تنفذ عمليات التداول الخاصة بهم بعد ذلك بخصم التكلفة الإضافية ومنحها لمدير الصندوق؛ فهو بمثابة برنامج مكافآت لاستغلال بائع معين؛ القادمين الجدد لعالم وول ستريت. قد يستخدم مدير الصندوق هذه الأموال لدفع بعض النفقات مثل نفقات البحوث والتقارير. وهذه هي التكاليف التي يجب على مدير الصندوق أن يسددها، هكذا فإن النتيجة النهائية هي أنك أنت الذي تسددها! هذه هي ببساطة الزيادة المقنعة جيدًا في إيرادات الإدارة التي تصيب المحصلة النهائية. ولا يقدم تقرير بها ومن المستحيل تحديدها؛ لذلك نحن غير قادرين على إدراجها في المعادلة لدينا أدناه، ولكن وبدون أي شك إنها تكلفة.

٥. **السحب النقدي**. يجب أن يحافظ مديرو صناديق الاستثمار المشترك على الوضع النقدي الذي يسمح بتوفير السيولة اليومية وتلبية أي طلبات استرداد (بيع). وبما أنه لا يتم استثمار هذه النقدية، فإنها لا تحقق عائدًا، وبالتالي يضر ذلك بالأداء. وفقًا لدراسة بعنوان "Dealing with the Active"، قام بها المحللان الماليان المعتمدان "ويليام أورالي" و"مايكل بريسانو"؛ فإن متوسط تكلفة السحب النقدي من صناديق الاستثمار ذات رأس المال الكبير على مدى أفق زمني يصل لمدة عشر سنوات بلغت ٨٣, ٠٪ في السنة. قد لا تكون هذه الرسوم مباشرة، ولكنها تكلفة تؤثر على أدائك.

٦. رسوم الاسترداد. إذا رغبت في بيع موقف صندوقك المالي، قد تدفع رسوم استرداد. ويدفع هذا الرسم إلى صندوق الشركة مباشرة وقد حددت هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية (SEC) نسبة هذه الرسوم وهي ٢٪. مثلها مثل أغلى أجهزة الصراف الآلي في العالم، يمكن أن تكلفك نحو ٢٠٠٠ دولار لاستعادة مبلغ ١٠٠٠٠٠ دولار!

٧. رسوم الصرافة. تفرض بعض الصناديق رسمًا للتحويل أو للصرافة من صندوق واحد إلى آخر فيما بين صناديق العائلة الواحدة.

٨. رسوم حساب. تتقاضى بعض الصناديق رسوم صيانة لمجرد الحصول على حساب.

٩. رسوم شراء. رسوم الشراء - ينبغي عدم الخلط بينها وبين رسوم البيع (عمولة)- هي المخصصة لشراء صندوق وتذهب مباشرة إلى صندوق الشركة.

١٠. (عبء) رسوم البيع أو رسوم البيع المؤجلة. هذه الرسوم تسدد عادة إلى وسيط، وتدفعها إما عند شراء الصندوق (حيث يستخدم مبلغ صغير من إيداعاتك الأساسية لشراء أسهم في الصندوق) أو يمكنك سداد الرسوم عندما تغلق الصندوق وتسترد أسهمك.

الفصل ٢-٣

الخُرَافة رقم ٣: " ماذا عن عائداتنا؟ ما تراه هو ما تحصل عليه"

مفاجأة، العائدات التي تذكرها صناديق الاستثمار المشترك ليست ما يحصل عليه المستثمرون بالضبط.

ـ جاك بوجل، مؤسس صندوق فانجارد

معظم الناس على دراية بنقطة إخلاء المسئولية التي تشير إلى أن الأداء في الماضي لا يضمن النتائج المستقبلية ذاتها. لكن قليلين من الناس هم الذين يعلمون كيف أن الأرقام المعلن عنها في السابق نفسها قد تكون مضللة.

ـ "HOW FUNDS MASSAGE NUMBERS, LEGALLY"

جريدة *وول ستريت جورنال*، ٣١ مارس ٢٠١٣

مكافأة الفائز

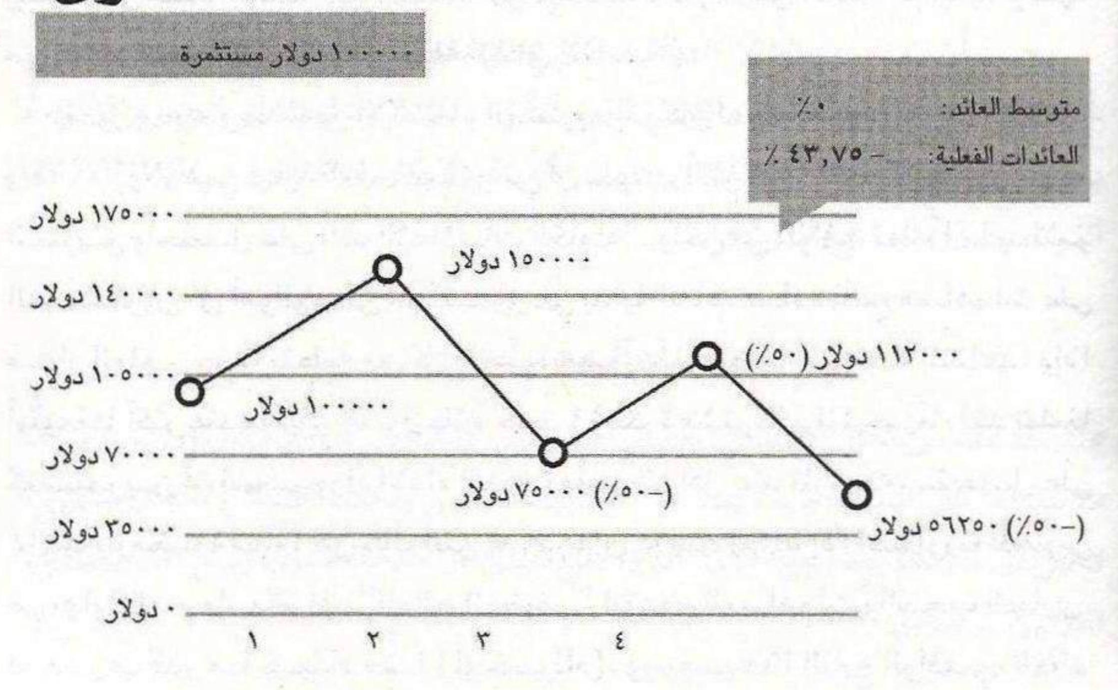
قدم "تشارلز شواب" في عام ٢٠٠٢ إعلانًا تليفزيونيًّا رائعًا ظهر فيه مدير مبيعات في وول ستريت وهو يلقي خطابًا حماسيًّا صباحيًّا على موظفيه؛ حيث قال: "قل لزبائنك إن هذه المسألة غاية في الأهمية، فقط لا تذكر الأساسيات - فإنها ستثير مخاوفهم". ويختتم خطبته بالتلويح بتذاكر حضور مباراة نادى نيويورك نيكس مشيرًا إلى أنها ستكون من حظ البائع الفائز، ثم يختتم حديثه قائلًا: "علينا أن نكافئه".

الجانب المفيد

ألـف "داريل هوف" فـي عام ١٩٥٤ كتابًـا بعنـوان *How to Lie with Statistics.* حيث يشيـر "داريل" إلى "عدد لا يحصى من الخدع التي تستخدم لتضليلك بدلًا من توجيهك". اليوم تستطيع صناعة صناديق الاستثمار المشترك استخدام طرق مضللة لحسـاب ونشر العائدات التي وصفها "جاك بوجل" بأنها، "العائدات التي لم يحصل عليها المستثمرون فعليًّا"، ولكن قبل توضيح خفة اليد هذه "السحر"، لنفهم في بادئ الأمر خدعة متوسط الأرباح.

يوضـح الرسم البياني أدناه رسمًا لسوق افتراضيـة تشبه عند صعودها وهبوطها لعبـة قطار المـوت بمدينة الملاهي. في الرسـم نجد زيـادة ٥٠٪، و يوجد انخفاض ٥٠٪، وعنـد زيادة ٥٠٪، يوجـد انخفاض ٥٠٪. وهذا يؤدي إلـى متوسط عائد بنسبة ٠٪. وأتوقع مثلك تمامًا أن عدم وجود عائد لا يعنى أنني سأخسر ولو جزءًا من مالي. ولكن في الواقع نحن مخطئون.

وكمـا ترى في الرسم البياني، إذا بدأت بقيمـة الدولار الفعلي (على سبيل المثال ١٠٠٠٠٠ دولار)، فـي نهاية مدة أربع سنوات، فـي الواقع سيقل المبلغ حوالي ٤٣٧٥٠ دولارًا، أو ٤٣,٧٥٪! هـل توقعت ذلـك مسبقًا؟ والآن أنت عالـم ببواطن اللعبة، فخذ حذرك جيدًا! متوسطات العائدات قائمة على نظام مخادع، يعزز أداء ليس له وجود.



فـي مقال شبكة فوكس بيزنس بعنـوان "Solving the Myth of Rate of Re-turn" يوضـح "إريـك كروم" كيفيـة تطبيق هـذا التناقض على أرض الواقع قائلًا: "وهناك طريقة أخرى للبحث عن ذلك وهي مراجعة مؤشر داو جونز منذ عام ١٩٣٠. **إذا جمعت كل الأرقام وقسمتها على ٨١ عامًا، فسيكون "متوسط" العائدات ٦,٣١٪،** بالرغـم مـن ذلك إذا أجريـت العمليـة الحسابية، فستجـد **أن العائـدات "الفعلية" نسبتهـا ٤,٣١٪**. لماذا يشـكل هذا أهمية كبيرة؟ إذا كنـت استثمرت ١٠٠٠ دولار في عام ١٩٣٠ بنسبة عائد ٦,٣١٪، فسيكون لديك ١٤٢ ألف دولار، بينما إذا كنت تحصل على نسبة ٤,٣١٪ عائدًا، **فهذا يعني أنك ستحصل في النهاية على ٣٠٠٠٠ دولار**".

ترجيح الموازين

والآن بعـد أن رأينـا أن معـدل العائدات المعلـن لا يمثل ما نحصل عليـه حقًّا؛ اجلس واسـترخ لأنـك لم تطلع على الوهـم الحقيقي بعد. تمكن سحـرة الرياضيات في وول ستريت من حساب عوائدهم لتبدو أفضل. كيف ذلك؟

باختصـار، عندما يعلن صندوق الاستثمار المشترك عائدًا محددًا، لا يكون الأمر كذلـك، كما يقول "جاك بوجـل" "لا يكون العائد الذي تحصل عليه فعلا" لماذا؟ لأن العوائـد التي تراها في الكتب الدعائية هي المعروفـة باسم العوائد *المرجحة زمنيًّا*. يبدو الأمر معقدًا، ولكنه ليس كذلك. (ومع ذلك، لا تتردد في استخدام ما يبدو عليه من تعقيد لتبدو أكثر ذكاءً في حفلة الشاي القادمة!).

يقـول مديـرو صناديق الاستثمار المشترك إذا كان لدينـا ١ دولار في بداية العام و ١,٢٠ دولار فـي نهاية العام، فهذا يعني أن نسبتك أكثر من ٢٠٪. "اذهب إلى قسم التسويـق واحصـل على تلك الإعلانـات الكاملة". ولكن في الواقع، نـادرًا ما يستثمر المستثمـرون كل أموالهم في الصنـدوق في بداية العام. عـادة نضع مساهمات على مـدار العام - جزءًا نقطعه من كل راتـب نحصل عليه ونضعه في خطة التقاعد. وإذا أسهمنـا أكثر عندما تبلي السوق بلاءً حسنًـا (فكرة مشتركة بيننا جميعًا، لقد تعلمنا كمستثمريـن أن نسعـى وراء الأداء الجيد) وأسهمنا أقل عند تأرجحه، سنحصل على عائـدات مختلفة تمامًا عن تلك التي تم الإعلان عنهـا. لذلك إذا اضطررنا للجلوس في نهاية العام واستكشاف "العالم الحقيقي" لتقديم المساهمات والسحب الجاري، فسنعـرف قدر مـا كسبناه حقًّـا (أو خسرناه). ويسمـى هذا النهج الواقعـي: *العائد*

مُقَيَّم بالدولار. والعوائد المقيمة بالدولار هي ما نحتفظ به في الواقع بينما العوائد المرجحة زمنيًّا هي ما يستخدمه المديرون في ترويج الإعلانات.

وكان "جاك بوجل" من المنددين بتغيير هذه القاعدة؛ فهو يعتقد أن المستثمرين يجب أن يروا مقدار المكاسب الفعلية والخسارة الحقيقية بالاعتماد على الوضع المالي لكل منهم (المساهمات والسحوبات المدرجة). يبدو الأمر عقلانيًّا، أليس كذلك؟ ولكن لا داعي لاستغراب مقاومة صناديق الاستثمار. يقول "بوجل": "لقد عقدنا مقارنة بين عوائد المستثمرين في صناديق الاستثمار المشترك - العوائد المقيمة بالدولار - والعوائد التي يحصل عليها الصندوق نفسه - أو العوائد المرجحة زمنيًّا - ويبدو أن المستثمرين أنفسهم يقلون عن الصندوق بنسبة ٣٪ سنويًّا". رائع! إذن، **إذا أعلن الصندوق عن نسبة عائد ٦٪، فسيحقق المستثمر نحو ٣٪.**

الحقيقة والحل

إن متوسط العوائد مثله مثل الصور الشخصية التي نضعها للتعارف على الإنترنت. إنها ترسم صورة أفضل عن الواقع! إذا كنت تعرف المبلغ الذي بدأت الاستثمار به وتعرف كم لديك الآن، فيمكنك زيارة هذا الموقع (/www.moneychimp.com calculator/discount_rate_ calculator.htm)؛ فهو سيساعدك على معرفة العائد الفعلي لأموالك خلال تلك الفترة من الزمن.

يجب أن تتذكر أيضًا أن العوائد التي أعلن عنها صناديق الاستثمار تستند إلى شخص اعتباري استثمر كل ماله في اليوم الأول. وهذا لا ينطبق على الجميع؛ لذلك لا يمكن أن نخدع أنفسنا باعتقاد أن العوائد المذكورة بكتيب الدعاية هي العوائد ذاتها التي نحصل عليها في النهاية.

الطريق واضح

قد خدعك من قال إن تسلق الجبال أمر يسير. ولكنه في الواقع سيكون يسيرًا جدًّا فقط إذا كان لديك سيف يسمى "الحقيقة" حتى يمكنك اقتلاع الأكاذيب ورؤية الطريق أمامك بوضوح؛ فأنت الآن مطلع على كل خبايا الأمور، ولم تعد معصوب العينين كالسابق.

أنـت تعرف الآن أن صناديـق الاستثمار المشترك لا تغلب السـوق خلال أية فترة متواصلة (وخصوصًا بعد حساب الرسوم والضرائب).

وتعـرف أيضًـا أن الرسـوم مهمة حقًـا وتشكل خطـرًا عليك. ومـن خلال خفض الرسوم الخاصة بك، تستطيع استعادة نحو ٦٠٪ إلى ٧٠٪ من سلة مدخرات تقاعدك المستقبلية. كيف ستؤثر هذه الحقيقة الرائعة على مستقبلك؟

وأخيـرًا، قد علمت أن متوسط العائـدات لا توضح الصورة الحقيقية. وأن العوائد الفعلية أمر ضروري عليك معرفته. والآن لديك أدوات بسيطة لحسابها.

لقـد خطوت خطوات رائعـة الآن في رحلتك لتحقيق استقلالـك المالي؛ فحافظ على تقدمك. والحقائق التي تعلمتها حتى الآن سوف تميزك عن سائر " الأناس المنساقة".

حَلِّقْ منفردًا

بمجـرد أن أعلِّم تلك الأدوات للناس أشعر بأنهـم يفقدون الثقة بكل من حولهم؛ فهم يشعـرون بالخيانـة؛ لأن عقولهم أنيـرت واطلعوا على حقيقة قواعـد اللعبة. ويسيطر عليهم شعور بأنهم يجب عليهم أن يديروا كل شيء بأنفسهم هكذا يصبحون منعزلين ظنًّـا منهم أنه "ما مـن أحد يستحق ثقتهـم"، وهذا ليس صحيحًـا. يوجد عدد كبير مـن المحترفين العاملين في القطاع المالي المعروفين بالنزاهة والالتزام فيما يتعلق بمستقبـل عملائهـم. لديَّ مستشار مدهش منهم وأثق تمامًا بـه، وعلى يقين تام بأنه يعمـل قصارى جهده لمصلحتـي. فمعًا نراجع ونديـر استثماراتـي. مثلك، أنا مشغول بجنـون وليـس لـديَّ الوقت أو الرغبـة في قضاء أيامـي فـي إدارة تفاصيل محفظتي الماليـة. في الواقع، إذا ما قمت بذلك بالشكل المناسب، فسيكفيك تقرير ربع سنوي أو تقرير مرتين في العام لمراجعة أهدافك وتسوية محفظتك.

إذن كيـف يمكنك أن تعرف الفرق بين منـدوب المبيعات والمستشار الموثوق به؟ بين وسيط ودليل؟ إن الخرافة رقم أربعة ستساعدك على تحديد ما إذا كان الشخص علـى الجانـب الآخر من الطاولـة يعمل لحسابـك أم ضدك. مثلما صـرح "المصدر السري" للمعلومات في فضيحة ووترجيت:

"تتبع خطى المال، عليك دومًا بمتابعة خطى المال".

الفصل ٢-٤

الخُرَافة رقم ٤:
"أنا السمسار الخاص بك، وأنا هنا لخدمتك"

"من الصعب أن تجعل شخصًا يفهم نقطة معينة،
عندما يكون راتبه معتمدًا على عدم فهمه إياها".
ـ أبتون سينكلير

لأوضح لكم ذلك بشكل مباشر

دعوني ألخص المسألة:

تكلفنـي صناديـق الاستثمار المبيعـة لي رسومًـا فلكية قد تسلبنـي نحو ٧٠٪ من استثماراتي المستقبلية.

على مدى أية فتـرة ثابتة من الزمن، ٩٦٪ من صناديق الاستثمار المدارة بنشاط لا تستطيع التغلب على السوق (أو المعدلات العالمية).

يُفرض عليَّ من ١٠ إلى ٣٠ مرة ضعف ما سيكلفني الأمر لامتلاك صندوق مؤشر منخفض التكلفة ومحاكاة السوق أو مواكبتها.

العوائـد التي تروج لها صناديـق الاستثمار أفضل بكثير مـن العوائد التي أحصل عليهـا فعليًا لأن الترويج قائم على العائدات المرجحـة زمنيًا، *وليس* العوائد المقيَّمة بالـدولار. إن العوائـد المقيَّمة بالدولار هي ما نحصل عليه أو مـا ننفقه، في حين أن العوائـد المرجحة زمنيًا هـي الوسيلة التي يستخدمها مديـرو صناديق الاستثمار في حملات الدعاية التي تستقطب ضحايا جددًا.

إجمالًا، سينظـر سمسارك في عينيك بكل ثقة ويقول لك إنه يبذل قصارى جهده لتحقيق المنفعة لك؛ لأنه ربما يكون يعتقد أنه يساعدك؛ فهو لا يدرك تأثير ما وصفنا

أعلاه ولم يخبره أحد بذلك. وعلى الأرجح ربما يكون هو يتبع النصيحة ذاتها التي نصحك بها في إدارة استثماراته الخاصة.

احذر قضمة التمساح!

كيف يمكن أن يكون الغالبية العظمى من الأمريكيين يتعرضون لمثل هذا الضرر الكبير دون أن يثوروا وينقلوا أموالهم التي كسبوها بشق الأنفس إلى مكان آخر؟ والجواب هو: لقد ظلوا معصوبي العينين لمدة عقود. يشك معظم الناس الذين أتحدث إليهم في مجال الخدمات المالية ككل وفي رغبة العاملين به في "مساعدتهم" على النجاح. لقد عانوا بسببهم من قبل. ولكن في مواجهة وابل مستمر من المعلومات المتضاربة والتسويق المزعج، سريعًا ما يشعرون بالحيرة. ناهيك عن متطلبات الحياة اليومية؛ لذا غامر الكثيرون بحياتهم المالية وقبلوا أن يكونوا ضمن القطيع. وأصبح "الأمل" إستراتيجيتهم.

هناك شعور بالراحة الاجتماعية ينبع من معرفة أنك لست وحدك. وهذا يذكرني بمشاهدة قناة ديسكفري والظبي الإفريقي الذي يقترب بحذر من المياه التي تنتشر فيها التماسيح ليشرب بعد دقائق من التهام التمساح لصديقه! هل الحيوان غبي؟ لا! يعرف الحيوان أنه بدون ماء سيموت في الشمس الإفريقية الحارقة لذلك يقدم على مخاطرة محسوبة. ويتسلل هذا الشعور لمعظمنا ونتصرف وفقًا لهذه الطريقة. نحن نعرف أنه لا يمكننا الجلوس على هامش الحياة، على حافة ضفة النهر؛ لأن التضخم المالي سيدمرنا إذا ما اكتفينا بالجلوس وعدم استثمار أموالنا. لذلك، جنبًا إلى جنب مع جيراننا وزملائنا، فإننا نذهب في رحلة إلى الماء شاعرين بالخوف، وفي اللحظة التي لا نتوقع فيها وجود أي خطر: *يلتهمنا التمساح*.

فهناك تماسيح مثل: الاثنين الأسود، فقاعة الدوت - كوم، و ٢٠٠٨ أخرى.

طوال الوقت، لا تواجه شركة السمسرة التي نؤمنها على جودة معيشتنا أي مخاطر، وتجني تعويضات قياسية عامًا تلو آخر.

في أثناء تأليفي هذا الكتاب في أوائل عام ٢٠١٤، بدأت أسعار السوق في الانتعاش. منذ عام ٢٠٠٩ حتى نهاية عام ٢٠١٣، كانت السوق مرتفعة بنسبة ١٣١٪ (متضمنة إعادة استثمار الأرباح). هذه خامس أكبر سوق صاعدة في التاريخ. هكذا بدأت الناس تشاهد أرصدة حساباتها وهي ترتفع واستعادوا شعورهم بالارتياح. ولكن مازال مديرو صناديق الاستثمار المشترك والمديرون التنفيذيون يستنزفون تلك الأموال؛ مازالت التماسيح تتغذى.

الحماية ممن؟

في أواخر عام ٢٠٠٩ قدم النائبان "بارني فرانك" و"كريس دود" مشروع قانون يسمى "قانـون وول ستريت دود - فرانك للإصلاح وحماية المستهلك. بعد عام واحد، وبعد ضغط شديد من جانب مجتمع الخدمات المالية، تم التصديق على نسخة من مشروع القانون أقل قيودًا من النسخة الأصلية. ولكن لا أحد توقف ليسأل السؤال الذي يطرح نفسه: ممن *نحتاج إلى حماية؟*

هل نريد الحماية ممن وضعنـا ثقتنا بهم لإدارة مستقبلنا المالي؟ من السماسرة الذيـن يبيعون لنـا صناديق استثمار مكلفة؟ من المديريـن أنفسهم، الذين يمارسون جميـع الألعـاب القانونيـة ضدنـا ويلعبون الألعـاب المشبوهـة ليسطوا علـى أموالنا ويضعوهـا فـي جيوبهم؟ مـن التجار أصحـاب التردد العالـي الذين يقـودون السوق ويكسبون مبالـغ هائلة؟ شهدنا في السنتين الماضيتيـن وحدهما التجار المخادعين الذيـن تسببوا في خسائـر بمليارات الدولارات للبنوك، وكبـرى الشركات مثل إم إف جلوبـال وهي تسيء معاملة عملائها وفي نهاية المطـاف تعلن إفلاسها؛ وتجار بنوك تـتـم محاكمتهم جنائيًّا بسبب التلاعب بمعدلات الفائـدة التي يقدمها مصرف لندن انتربانك أهم معيار يستخدم لتحديد معدلات الفائدة قصيرة المدى.



"باستغلال عقلي وتشغيل أموالك لا يوجد لدينا ما نخسره سوى أموالك".

طباخ السم لا يذوقه

نتأثـر دائمًـا بهؤلاء الذين يتبنون مقولـة: "افعل كما أقول، وليس كمـا أفعل أنا". من واقـع دراسـة أجريت عـام ٢٠٠٩ نشرتها مورنينجستـار، بعد تتبع أكثـر من ٤,٣٠٠ صندوق استثمار مدارة بنشاط، تبين أن **٤٩٪ من المديرين لا يملكون أي أسهم في الصناديق التي يديرونها. هذا صحيح**؛ فطباخ السم لا يذوقه.

أما فيما يتعلق بالنسبة المتبقية ٥١٪، فيملك معظمهم قدرًا بسيطًا من صناديقهم بالمقارنـة بتعويضاتهـم ومجمـوع قيمتهم الصافيـة. تذكر، هؤلاء الرجـال يكسبون الملايين، وأحيانًا عشرات الملايين، لمهاراتهم:

- ٢١٢٦ لا يملكون أي أسهم في الصناديق التي يديرونها.
- ١٥٩ مديرًا قد استثمروا ما بين ١ دولار و ١٠٠٠٠ دولار في الصندوق الخاص بهم.
- ٣٩٣ مديرًا استثمروا ما بين ١٠٠٠١ دولار و ٥٠٠٠٠ دولار.
- ٢٨٥ مديرًا استثمروا ما بين ٥٠٠٠١ دولار و ١٠٠٠٠٠ دولار.
- ٦٧٩ مديرًا استثمروا ما بين ١٠٠٠٠١ دولار و ٥٠٠٠٠٠ دولار.
- ١٩٧ مديرًا استثمروا ما بين ٥٠٠٠٠١ دولار و ٩٩٩٩٩٩ دولارًا.
- ٤١٣ مديرًا استثمروا أكثر من ١ مليون دولار.

إذن السؤال الذي يطرح نفسه هو، إذا كان من يديرون الصناديق لا يستثمرون فيها، فلماذا أقدم أنا على الاستثمار فيها؟ سؤال جيد!!!

لا يـأكل طـاه من أكله إذا كان يعلم أن المكونـات سيئة، أو إذا كان يعلم كيف يبدو مظهـر ورائحـة مطبخه *حقًا*. يتسم مديـرو الصناديق بالذكاء؛ فهـم يعلمون العيوب الخفية للاستثمار بهذه الصناديق.

أين توجد يُخوت العملاء؟

كان "فريـد شويـد جونيور" تاجرًا محترفًا ترك وول ستريـت بعد أن خسر الكثير من مالـه في أزمة عـام ١٩٢٩. وفي عام ١٩٤٠ ألف كتابـه الكلاسيكي *Where Are the Customers' Yachts? or A Good Hard LooK at Wall Street*. المزحـة

التـي وراء هــذا العنوان تـم سردها بطرق مختلفـة على مر السنيـن، ولكن في كتاب "شويـد"، أوضح هـذه المزحة: يقول كان هنـاك سمسار ناجح بـوول ستريت يدعى "ويليـام ترافـرز"، وكان يتعجب من اليُخوت العديدة الجميلـة بينما يقضي عطلة في نيوبورت، رود أيلاند. وكل يخت استعلم عنه وجده ملك سمسار أو مصرفي أو تاجر. فسأل متعجبًا: "أين اليخوت الخاصة بالعملاء؟".

مر ما يقرب من ٧٥ عامًا منذ أن نشرت هذه القصة لأول مرة، ولكنها تبدو كأنها كتبت بالأمس!

من يجب أن تثق به

لقـد شاهدنا جميعًا نسخًا متعددة مـن الإعلان التجاري نفسه. الزوج والزوجة، يبدو عليهمـا القلق، ويجلسان فـي مكتب المستشار المالـي. وإذا بالممثل المستأجر الذي يبـدو عليـه الحكمة يؤكـد لهما أنه من خـلال مساعديه سيكونان علـى ما يرام حيث يقول لهما: "لا تقلقا، نحن نؤمنكما. وبمساعدتنا ستتمكنا من إلحاق أولادكما بأفضل الكليـات. وستشتريان هـذا المركب الفاخر لتبحـرا به. وستنعمـان بالعطلة العائلية التـي طالما حلمتما بها". التلميح واضح وصريـح:" أهدافكما هي أهدافنا. نحن هنا للمساعدة". لكن السؤال الحقيقي هو:

هل مصلحتكم تتفق مع مصالحه حقًا؟

هل الشخص الذي تثق به ليخطط المستقبل لك ولعائلتك لديه الشغف ليعمل لما هـو صالـح لك؟ يظن الكثيرون أن الإجابة "نعم" وهم علـى خطأ. وقد يكون الجواب عـن هـذا السؤال الفرق بين السمـاء والأرض أي بين النجـاح والفشل. عندما تتسلق الجبـل، كيف سيكون شعـورك إذا كان دليلك يهتم بنجاته أكثر من اهتمامه بك؟ كما ذكر "ديفيد سوينسن" لي، "سمسارك ليس صديقك".

المعيار الملائم

وهـا هي الحقيقة: يضم مجـال الخدمات الماليـة الكثير من النـاس الذين يتمتعون بأعلـى درجات النزاهـة؛ ويريدون حقًا مصلحة عملائهم. لكـن لسوء الحظ، العديد منهـم يعمل في بيئـة "مغلقة" حيث تكـون الأدوات المتاح لهـم استخدامها مصممة خصيصًـا لخدمة "المؤسسة" نفسها. إن النظام قد وضع لمكافأتهم عند البيع وليس

عندما يقدمون لهم نصيحة غير متضاربة. وليس من الضروري أن يكون المنتج أو الصندوق الذي يبيعونك إياه أفضل ما هو متاح، أو حتى في مصلحتك. حسب التعريف القانوني، **كل ما عليهم فعله هو تزويدك بما هو مناسب أو "ملائم".**

أي نوع من المعايير يعتبر "مناسبًا لك"؟ هل تريد شريك حياة مناسبًا؟ "عزيزي، هل استمتعت بليلتك أمس؟" "أوه... تقصدين الوقت الذي قضيناه معًا، لقد كان مناسبًا". "هل ستحصل على علاوة لمجرد القيام بعمل مناسب؟ هل ستسافر مع شركة طيران لديها سجل سلامة وأمان مناسب؟ أو الأفضل من ذلك، "دعنا نذهب لتناول الغداء معًا. لقد سمعت أن الطعام هناك مناسب".

ومع ذلك، وفقًا لـ "ديفيد كارب"، مستشار الاستثمار المعتمد، تملي معايير الملائمة ما يلي "لا يهم من الذي يستفيد أكثر، العميل أو المستشار. طالما كانت الاستثمارات مناسبة [تلبي توجهات أهدافك وغايتك] عندما تسلمها العميل، لا تقع أية مسئولية على المستشار".

المعيار الذهبي

للحصول على نصيحة غير متضاربة، يجب أن نلجأ إلى *المستشار الأمين* وهو المعيار القانوني الذي تتبناه شريحة صغيرة نسبيًا من المحترفين الماليين المستقلين ـ ولكنْ عليه إقبال متزايد ـ من الذين تخلوا عن الشركات الكبيرة، وتخلوا عن عملهم كوسطاء، واتخذوا قرارًا ليصبحوا مستشاري استثمار معتمدين؛ فأصحاب هؤلاء المهنة يربحون جيدًا من خلال تقديم المشورة المالية، وبموجب القانون، تجب إزالة أي تضارب محتمل في المصالح (أو على الأقل الكشف عنها) ووضع مصلحة العميل في المقام الأول.

وعلى سبيل المثال، إذا نصح مستشار الاستثمار المعتمد العميل بشراء أسهم بشركة آي بي إم وفي وقت لاحق من ذلك اليوم اشترى هو أسهمًا من الشركة نفسها بسعر أفضل، سيتحتم عليه إعطاء أسهمه ذات السعر الأقل للعميل.

تخيل الحصول على نصيحة في مجال الاستثمار وأنت تعلم أن القانون يحميك من المستشار؛ فهو لا يستطيع أن يوجهك في اتجاه معين أو إلى صندوق معين لكسب المزيد من المال منك.

ميزة إضافية أخرى: الرسوم التي تدفعها لهذا المستشار المعتمد قد تكون معفاة من الضرائب، وهذا يتوقف على الشريحة الضريبية التي تنتمي إليها. إذن قد

تصبح الرسوم الاستشارية التي نسبتها ١٪ أقرب إلى ٠,٥٪ عندما تأخذ في الاعتبار الخصم. على النقيض، تدفع نحو ٢٪ أو أكثر إلى مدير صناديق الاستثمار المشترك، وهي غير معفاة من الضرائب.

العثور على المستشار الأمين

إذا كانت هنـاك إحدى الخطوات التي يمكنك اتخاذها اليوم لتثبيت خطاك، فهي أن تتجه إلى مستشار أمين؛ مستشار استثماري معتمد ومستقل.

معظـم الناس الذيـن أسألهم لا يعرفون ما إذا كان "رجـل استثماراتهم" وسيطًا أو مستشـار استثمـار معتمدًا، ولكـن تقريبًا يعتقـد جميعهم أن هـذا الشخص يريد مصلحتهم. وكما ذكرت من قبل، يأخذ جميعهم مصالح عملائهم في الاعتبار ولكنه لديهم إطار عمل يعملون وفقًا له وهو يكافئهم على إقناعك بالصفقة. وبالمناسبة لن تسمع من يشير إليهـم باسم "سماسرة"؛ فهم يطلق عليهم مسمى ممثلين مسجلين، أو مستشاريـن ماليين، أو ناصحي الثروة، أو نواب الرئيس، أيًّـا كان المسمى فكلهم يعملـون وفقًا للنهـج المخادع. فـي الواقع، ذكرت صحيفـة *وول ستريـت جورنال* أنه يوجـد ما يزيـد على مائتي من المسميـات المهنية المختلفـة للمستشارين الماليين، ولم تستطع هيئة تنظيم الصناعة المالية، التي تشرف على كيفية ترويج الاستثمارات للمستثمريـن، تعقب ما يزيد على نصفهـا. الكثير من "أوراق اعتماد" هذه الخدمات المالية تبدو منمقة لكنها لا تنطوي على بند أمانة العهدة.

ليست كل النصائح مفيدة

إن اعتمـادك علـى مستشار معتمد وموثوق به هو، بـكل المقاييس، بداية جيدة. ولكن هذا لا يعني بالضرورة أن المسئول المحترف الذي اخترته سيوفر لك نصيحة مفيدة أو حتـى ذات ثمن معقـول. ومثل أي مجال، ليس كل المحترفين لديهم مهارة أو خبرة متساويـة. في الواقع ٤٦٪ مـن المخططين الماليين ليست لديهـم خطة تقاعد! هذا صحيح. فكما يقال بائع الأحذية يحتاج إلى حذاء! أفادت دراسة أجريت على أكثر من ٢٤٠٠ مخطط مالي مجهولين في ٢٠١٣ من قبل جمعية التخطيط المالي، أن نصفهم تقريبًـا لا يعملون وفقًا للنصائـح التي يقدمونها. لا أستطيـع أن أصدق أنهم اعترفوا بذلك !!! الحقيقة هي أننا نعيش في منطقة مجهولة. في ظل التعقيدات التي لا حصر

لها ولا عدد، والبنوك المركزية التي تطبع المال بجنون، وكذلك بعض الحكومات التي تخلفت عن سداد الديون الخاصة بها، سنجد أن النخبة من المستشارين في مجال التخطيط هم فقط الذين يعرفون كيفية الإبحار في هذه المياه.

الجزارون وخبراء التغذية

أرسل لي صديق عزيز عليَّ مؤخرًا رابط فيديو على يوتيوب بعنوان *Butcher vs. the Dietitian* أي "مقارنة بين الجزار وخبير التغذية"، فيديو كرتون لمدة دقيقتين يوضح بفاعلية وبإيجاز أبرز الفروق الرئيسية بين الوسيط والمستشار المعتمد الموثوق به. أوضح الفيديو نقطة رائعة واضحة مثل الشمس وهي أنه عندما تذهب إلى متجر الجزار، يتم تشجيعك *دائمًا* على شراء اللحوم. اسأل أي جزار عن أفضل طعام يمكن تناوله للعشاء، سيجيبك *"اللحوم!"* ولكن على الجانب الآخر، سوف ينصحك اختصاصي التغذية بتناول الطعام الأفضل لصحتك؛ فهو ليست لديه مصلحة في بيع اللحوم إذا كان السمك هو أفضل بالنسبة لك. السماسرة هم الجزارون، في حين أن المستشار المالي المعتمد هو خبير التغذية. إنه ليست لديه أية مصلحة لبيعك منتجًا بعينه أو صندوقًا محددًا. هذه المقارنة البسيطة تجعلك في موقف قوة؛ فالمطلعون يعرفون الفرق بين النوعين.

أجريت قليلًا من الأبحاث ووجدت أن الرجل وراء ذلك الفيديو هو "إليوت ويسبلوث"، وهو مقيم دعاوى قضائية سابق غضب غضبًا شديدًا منذ ١٥ عامًا بسبب تضارب المصالح في قطاع الاستثمار، وجعل مهمته توفير بديل للمستشارين الرائعين والناجحين وللشركات المستقلة. بعبارة أخرى، لا ينبغي أن يكون اختيار الاستقلال على حساب التضحية بالتطور والوصول إلى أفضل الحلول. وقد انتشرت فكرته العظيمة هذه، وأصبحت شركة هاي تور الآن واحدة من أكبر مستشاري الاستثمار المعتمدين المستقلين في البلاد، مع ما يقرب من ٣٠ مليار دولار في الأصول و ١٣ مليارًا تدار بالشركة. النمو الهائل الذي حققته هاي تور يؤكد أن العملاء يريدون خبراء التغذية بدلًا من الجزارين؛ فقد سئموا من شراء اللحم ثم اكتشاف أن صحتهم في خطر.

لقد قابلت "إليوت" من أجل هذا الكتاب، وقد جمعتنا صداقة كبيرة منذ ذلك الحين. لكنني لم أستطع الضغط عليه ليترك شيكاغو المتجمدة ويأتي لزيارتي في بيتي لمدة يوم واحد في مقاطعة بالم بيتش.

اقتراح جريء

كنا نجلس معًا في الحديقة الخلفية المطلة على المحيط، وأجرينا حديثًا طويلًا عن الخرافات المروج لها في السوق وعن الظلم الذي يتعرض له المستثمر العادي. لدى "إليوت" شغف فريد من نوعه لخدمة المستثمرين من خلال تنحية المصلحة الشخصية جانبًا والقضاء على الصراعات الكامنة التي أصبحت هي القاعدة في الشركات الكبيرة. منذ يومه الأول، أخذ على عاتقه الالتزام الكامل بالشفافية التامة، وتقديم المشورة الخالية من الصراعات في كل جانب من جوانب الأعمال التجارية. ومن خلال عدم قبول مبالغ مالية أو عمولات لبيع منتج أو خدمة ما، أصبح موقف شركته دائمًا موقف قوة حقيقية ونزاهة. تتنافس الشركات للعمل مع هاي تاور، وكل الفوائد تعود على العميل. ما هو فعال للغاية، هو كيف نجح "إليوت" في تكبير أعماله إلى هذا الحد. أولاً وضع خطة فريدة من نوعها لم يعتقد أحد أنها ممكنة يومًا. ثم قام بتعيين أفضل المستشارين من أكبر الشركات ومهد لهم المسار الصحيح نحو العمل الأخلاقي - قدم لهم فرصة لترك العمل من أجل مصلحة المؤسسة والعمل فقط لمصلحة العميل. وبعد أن حررهم من قيد الاضطرار لخدمة سيدين، أصبح بوسعهم فعل ما يصب في مصلحة العميل، في جميع الأوقات، في جميع المعاملات.

كانت هناك مشكلة واحدة فقط:

أسست هاي تور لخدمة أثرى الأثرياء الأمريكيين فقط.

في الواقع، يتركز اهتمام جميع المستشارين الكبار في هذا المجال على الأثرياء. شيء منطقي، أليس كذلك؟ إذا كنت تدير الأموال، ستود التعامل مع عدد أقل من العملاء الذين لديهم مزيد من المال؛ فهذا يزيد من أرباحك. وجود عدد كبير جدًّا من الحسابات الصغيرة يعني الكثير من النفقات العامة والتكاليف. وهذه ليست طريقة فعالة في القيام بهذا العمل.

وعلى الرغم من كل ذلك، قررت تحدي "إليوت"...

هيا لنشق طريقنا

حدثته وأنا متكئ على الكرسي قائلًا: "إليوت، أريدك أن تتوصل لطريقة لتقديم الشفافية ذاتها والمشورة الخالية من الصراع ذاتها لكل من يريد الخدمة، وليس فقط الطبقة الغنية. أنت تهتم بالعدل والإنصاف وهذا يحتم عليك أن تحقق ذلك

للجميـع". أرجع "إليـوت" ظهره للخلف على الكرسي؛ فقـد كان يتوقع مقابلة بسيطة بينما يُطلب منه الآن نشر بعض الموارد الخطيرة! وربما الأهم من ذلك، أنني تحديته لمعرفـة كيف يمكنه تقديم تلك الحلول التي تقـدم عادة للناس مع صافي قيمة عالية جـدًا. لقد كان تحديًا كبيرًا؛ فهو يُطلب منه تقديم أفضل مشورة في مجال الاستثمار بالإضافـة إلى أفضل الحلول المتاحة. ثم قلت له: "أوه، وطلب أخير، "إليوت": أعتقد أن عليـك أن تقـدم خدمة مراجعة كاملـة مجانية! الناس بحاجة إلـى معرفة الكيفية التـي يتم بها التعامـل معهم". أخذ "إليوت" نفسًا عميقًا عـدة مرات ثم قال: "توني! أنـا أعلم أنك تفكر على نطاق واسع، ولكن هـل يمكن التحضير وإتاحة ما طلبت مني للجميع، دون أي رسوم؟ لا تمزح!"، ابتسمت وقلت له:" نعم، يبدو الأمر جنونيًّا، أليس كذلك؟! لا أحد سيفعل ذلك. لا أحد يوضح للناس أنهم يُخدعون ويدفعون مبالغ طائلة مقابل أداء ضعيف. أقترح أن نوضح لهم الأمر من خلال استخدام التكنولوجيا! لديك الموارد والإرادة لجعل ذلك حقيقة إذا أردت ذلك"، ثم أنهيت المحادثة معه ببساطة عـن طريـق مطالبتـه أن يأخذ بعض الوقت للتفكيـر في تأثير ذلك علـى حياة الناس ومعاودة الاتصال بي عندما يحسم أمره.

إنها قابلة للتنفيذ

عـاد "إليوت" إلى شيكاغو واستجمع قواه. بعد الكثيـر من المداولات، وفي ظل وجود عـزم حقيقـي للعثور علـى طريقة، عـاود "إليوت" الاتصـال بي. بعدمـا راجع فريق "إليوت" بعض براءات اختراع التكنولوجيا التي يمكننا الاستفادة منها، قال إنه مقتنع بـأن تلـك الخطوة ستغيـر مجرى الأمور. لكنـه كان لديه طلب واحـد: يريد أن يدخل فـي شراكـة مع واحد من كبار مسئولي الاستثمـار الاستثنائيين. واحد لديه عقود من الخبـرة والقيم التي تتفق معـه. قبطان للسفينة لا يهاب المياه المجهولة. فعرفت للتو من ينطبق عليه هذه المواصفات...

"أجـاي جوبتا" هو مؤسـس ومدير الاستثمار في سترونجهولـد ويلث مانيجمنت، شركة توفر خدمة "نزيهة" لأولئك العملاء ذوي صافي القيمة العالية جدًّا. وهو أيضًا مستشـار الاستثمـار المعتمد الخاص بي وهـو يدير أموال عائلتي منـذ أكثر من سبع سنوات. لقد قضى ما يقرب من عقدين في العمل بأكبر شركات الوساطة المالية في العالـم لكنه كان بها مجرد موظـف عادي رغم نجاحه. وصل "أجاي" لحائط سد في

مشـواره. فكان عليه الاختيار: إمـا ترك عالم السمسرة والاتجاه إلى عالم الائتمان أو الاستمـرار في السير على ضربه مع محاولـة أن يكون اختصاصي تغذية داخل أسوار متجر جزار. سألته متى كانت اللحظة الحاسمة التي اتخذت فيها القرار، فرد قائلًا: "لقـد أتـت هـذه اللحظة بسبب كَمٍّ مـن الإحباطـات التي تعرضت لهـا، كانت هناك استثمـارات أعرف أنها أفضل لعملائـي، إلا أن الشركة لم تسمح لي بعرضها عليهم. لـم أكن أريد توجيه عميلي لاستثمار سيئ حتـى أتمكن من كسب المزيد؛ فأنا أتعامل مـع عميلي كأنه فرد من عائلتي، وأدركت أني لن أستطيع تنفيذ ما يمليه عليَّ ضميري بسبب القيود المفروضة من شخص يسكن برجًا عاجيًّا بعيد المنال". لم يكن التزام "أجاي" مجرد كلام؛ لقد تخلى عن مكافأة كبيرة ليترك الشركة ويبدأ عمله الخاص. ولـم يكن مـن المدهش أن يتبعه فريقـه وعملاؤه الأساسيون. بعـد سنوات من الأداء الاستثنائـي والخدمـات، تسببت مغـادرة "أجاي" لعالـم السمسرة في جـذب انتباه مؤسسـة تشارلز شـواب (شركة تقدم خدمة كبيرة لمستشـاري الاستثمار المستقل) لـه. وقال إنه تلقـى مكالمة مفاجئة من مقر تشارلز شـواب لإبلاغه أن "تشاك" أحد مؤسسي الشركة قد اختاره ليمثل أكثر من ١٠٠٠٠ مستشار استثماري معتمد في حملة إعلاميـة محلية لشركة شـواب. وفي وقت لاحق، رتبت أجاي لعقـد مقابلة بيني وبين "تشاك"؛ حيث وافق على أن يكون واحدًا من الأقطاب المالية الخمسين الذين شرفت بمقابلتهم من أجل تأليف هذا الكتاب.

عندمـا قدمت أجاي وفريقه فـي سترونجهولد لـ "إليوت"، كانـت المقابلة رائعة. المدهش فـي الأمـر أن قـدرات هذيـن الشخصيـن عندما تعاونـا معًا تفـوق بكثير قـدرات كل شخـص بمفرده. وبدأ الاثنان فـي جهد تعاوني هائل. لمـدة عام تقريبًا، عمـل "أجاي" و"إليوت" معًا لتحقيق هدف مشتـرك: تمكين العميل من حرية اختيار أفضل مشورة في مجال الاستثمار ومساعدة الأمريكيين على الاستيقاظ من غفلتهم، أولاً، ومعرفـة حقيقـة ما تم بيعه لهم ثم اتخـاذ قرار بالحصول علـى نصيحة تتسم بالشفافية. وهكذا تأسست شركة سترونجهولد فاينانشيال (فرع جديد لسترونجهولد ويلـث مانيجمنت)؛ لذا بالإضافة إلى خدمة هـؤلاء أصحاب القيمة الصافية العالية، تخدم سترونجهولد الآن الجميع بغض النظر عن رأس ماله أو ما لديه للاستثمار.

تحليل ودراسة مجانية!!!

أهـم "طلب" تقدمت به إلى "أجـاي" و"إليوت" هو أن يمكنا أي فـرد، وليس الأثرياء فقط، من الاستفادة من أهم النصائح، والبحوث، والخطط. ولكنني أردت منهما أن يفعلا ذلك دون مقابل !!

يتقاضـى معظم المخططيـن الماليين نحـو ١٠٠٠ دولار أو أكثـر لتحليل الأصول الاستثماريـة الحاليـة الخاصـة بالعميـل، وتقييم مـدى المخاطر الممكـن التعرض لهـا، وتحديـد الرسوم *الفعلية*، وتشكيـل توزيع جديد للأصـول. يمكِّنك النظام الذي اخترعتـه سترونجهولد من تحقيق ذلك فقط في خمسـ دقائق - مجانًا! إليك مزيدًا من التفاصيل عن كيفية عمل ذلك:

عندمـا تزور الموقع www.StrongholdFinancial.com، سيسمح لك النظام "بالاتصـال" بـكل حساباتك (حتى حسـاب خطة التقاعد والحسابـات المتفرقة في شـركات متعددة)، ثم سيحلل كل سهم تملكه و كل الرسوم التي تدفعها، وكل مجازفة تقوم بها. وسوف يعطيك تحليلًا شاملًا وتوزيعًا جديدًا للأصول. وكذلك سوف يكشف بعضـ الإستراتيجيات الفريدة التـي *سنعرضها* لاحقًا في الجزء ٥ ويقارنها مع النهج الحالـي الخاص بك. يمكنـك قراءة هذه المعلومات وتنفيذهـا بنفسك (فالشركة لا تحصل على أي مقابل) أو، إذا ما قررت المضي قدمًا، يمكنك كبس الزر للتمكن من نقـل حساباتك وتفويض شركة سترونجهولد بـإدارة ثروتك، طالما أنها ينطبق عليها الحـد الأدنـى لحجم الحساب الذي تقـوم بإدارته. بالنسبة لأولئـك الذين يصبحون عمـلاء، يوجـد فريق مـن المستشارين المعتمديـن والموثوق بهم متـاح عبر الهاتف لإرشـادك في رحلتك والإجابة عن جميع تساؤلاتك. بـدون أي عمولات، مجرد رسوم تحسـب على أساس إجمالي قيمة محفظتـك؛ لذا لا يهم ما إذا كان لديك ٢٥٠٠دولار أو ٢٥ مليـون دولار. النصائـح التي كانت حكرًا على أصحـاب المحافظ ذات القيمة الصافيـة العالية هي الآن في متناول يـدك! وإذا كنت تفضل العمل مع شخص ما في منطقتـك، فلدى سترونجهولد شبكة من المستشاريـن المستقلين في جميع الولايات يطبقـون المبادئ نفسها ويطرحـون الحلول الفريدة التـي سأعرضها في الصفحات القادمة.

أنـا فخـور للغاية بما توصلت إليه أنا و"إليوت" و"أجـاي": خدمة مجانية يمكنها تـرك أثـر طيب فـي الجميع! وبصراحـة تامة، هذا النظـام وجد فقط لأننـا أصابنا

الإحباط بسبب وجود أسلحة الخداع والتلاعب التي تستخدم ضد المستثمرين. حان الوقت لتغيير الحارس الخاص بك؛ لذا رغم أنني لا أملك حاليًّا أية أسهم بشركة سترونجهولد ، فإنه في الوقت الذي ينشر فيه هذا الكتاب تدور بيننا محادثات حول كيف يمكنني أن أصبح شريكًا حتى يمكنني تتبع تلك الخطى المثمرة لخدمة المستثمرين وتقديم المشورة وحلول الاستثمار الاستثنائية.

العثور على المستشار الموثوق به

لا أريدك أن تعتقد أن سترونجهولد هي الشركة الموثوق بها الوحيدة. بل هناك الآلاف، والكثير منها غاية في الشهرة؛ لذلك أود أن أقدم لكم خمسة معايير أساسية للعثور على الشركة الموثوق بها الخاصة بك. ستجد أدناه رابط الرابطة الوطنية للمستشارين الماليين الأفراد. هذا الرابط سيمكنك من البحث عن المستشار المجاني في البلد التي تريدها. تنبيه: إدراج أسمائهم بالقائمة لا يعنى بالضرورة أنهم مهرة. مثل أية مهنة، سواء الطب أو التدريس، فهناك كفاءات عديدة والعكس صحيح. وبالإضافة إلى ذلك، في عالم الوكلاء المستقلين، لا يهم الحجم، الكثير من الشركات الأصغر قد لا تكون على نفس مستوى الاتصال باستثمارات معينة وأسعار تنافسية.

دليل المستشارين المتخصصين في فرض الرسوم

http://findanadvisor.napfa.org/home.aspx

لذلك، إذا اخترت طريق الحصول على استشارة من المستشارين الائتمانين، ففيما يلي خمسة معايير مبدئية رئيسية قد ترغب في وضعها باعتبارك عند اختيارك لمستشارك:

١. تأكد من تسجيل المستشار مع الدولة أو هيئة الأوراق المالية كمستشار استثمار معتمد أو ممثل *لمستشار استثمار معتمد*.

٢. تأكد من أن مستشار الاستثمار المعتمد يحصل على نسبة مئوية مقابل إدارة أصولك، وليس لشراء صناديق الاستثمار المشترك. تأكد من أن هذه الرسوم

هـي الرسوم الوحيدة ومـن كونها تتسـم بالشفافية. تأكد من عـدم وجود نظام رسوم معين على سبيل التعويض.

٣. تأكـد أن مستشار الاستثمـار المعتمد لا يحصل على مكافأة مقابل بيع الأسهم أو السندات.

٤. تأكـد أنه لا توجد علاقة بيـن مستشار الاستثمار المعتمـد وأي تاجر وسيط. قد تكون هذه أسوأ جريمة عندما يقوم المستشار المعتمد ببيع المنتجات والحصول على عمولات استثمارية أيضًا.

٥. عند التعامل مع المستشار، لا ترغب في مجرد إعطائه أموالك مباشرة. بل تريد أن تتأكـد أن أموالـك بين يدي طرف ثالث حسن السمعـة، مثل شركة فيديليتي، شـواب، أو تي دي أميريتـراد، هذه الشركات التي تقدم خدمـة على مدار الأربع والعشريـن ساعة/طوال أيام الأسبـوع عبر الإنترنت وترسـل البيانات الشهرية مباشرة لك.

بالنسبة لأولئك الذين على استعداد، ولديهم الوقت، وأصول موزعة بشكل مناسب (ستتعـرف على المزيد بهذا الصدد فـي الجزء ٤) استثمار الأموال بأنفسكم (بدون مستشـار معتمد) قـد يكون خيارًا قابـلًا للتطبيق، والـذي يمكن أن يـؤدي أيضًا إلى توفير مزيد من النفقات. قد تكون تكلفة الاستشارة الائتمانية مبررة إذا كانت القيمة المضافـة مقابـل إدارة الضرائب الفعالة مثـلًا، والتخطيط لدخـل التقاعد، وزيادة فرص الحصول على الاستثمارات البديلة بعيداً عن صناديق المؤشرات.

شراء شركة إنرون!

سيقـدم لك المستشار الأمين ما هو أكثر من مجـرد نصيحة تتسم بالشفافية وحلول استثماريـة؛ فهو يجب أن يحميك من "الضوضـاء" التسويقية لأن التاريخ بين لنا أن الضوضاء التي يتسبب بها السمسار أو الشركة التي يعمل لصالحها، قد تكون خطيرة للغاية. سأشارككم نموذجًا من التاريخ الحديث.

هل تتذكرون شركـة إنرون؟ عملاقة الطاقة التي حققت ١٠١ مليار دولار عائدات سنويـة (في عام ٢٠٠٠) وقررت فعـل أقصى ما بوسعها لإسعـاد حاملي الأسهم. إن السماسـرة الكبـار وصناديق الاستثمـار المشترك التي امتلكت غالبيـة أسهم شركة إنـرون كانـوا من أكبر المعجبين بهـذه الشركة. إن صديقي العزيـز ومدير الأعمال، "كيث كننجهام"، أكثر الأشخاص يتسم بالصراحة والأمانة. عندما تحدث في إحدى

الفاعليات التي أقيمها، لم يندهش الحضور عندما أوضح كيف يصر السماسرة على توجيه النصيحة الخاطئة حتى عندما يكون الوضع مزريًا دون مراعاة كيف سيؤثر ذلك على مصلحة عملائهم. لكن عندما أخبرني كيف حثه السماسرة على شراء أسهم بشركة إنرون في أثناء فترة انهيار الشركة، شعرت بصدمة كبيرة.

لقد صعقت مما سمعته!

في مارس ٢٠٠١، قبل تسعة أشهر فقط من إعلان شركة إنرون إفلاسها، أشارت الشركة إلى أنها تواجه مشكلات عديدة. صاح "كيث" في الحشد الموجود بالفاعلية قائلًا: "أي فرد كان على استعداد لإلقاء نظرة على بيان التدفقات النقدية للشركة كان سيلاحظ أنها بيانات نقدية مزيفة بالرغم مما احتوته من أرباح. لكن هذا لم يمنع كبرى الشركات بوول ستريت من التوصية بامتلاك أسهم تلك الشركة". ويدرج فيما يلي جدول يبين توصيات الشركات ذات العلامات التجارية الكبيرة في الأشهر التسعة التي سبقت انهيار إنرون. **لاحظ كيف تمت التوصية بشراء الأسهم أو الاحتفاظ بها حتى في الفترة التي لم يتبق بها فعليًا أية أسهم. لأن الأسهم لم تعد لها قيمة وأصبحت الشركة مفلسة.**

٢١ مارس ٢٠٠١	*" على وشك الشراء"*	٥٥,٨٩ دولار	ميرل لاينش
٢٩ مارس ٢٠٠١	*(قائمة موصى بها)*	٥٥,٣١ دولار	جولد مان ساكس
٨ يونيو ٢٠٠١	*(شراء)*	٤٧,٢٦ دولار	جيه بي مورغان
١٥ أغسطس ٢٠٠١	*"اشترت بقوة"*	٤٠,٢٥ دولار	بانك أوف أمريكا
٤ أكتوبر ٢٠٠١	*" اشترى"*	٣٣,١٠ دولار	إيه جي إيدوردس
٢٤ أكتوبر ٢٠٠١	*"اشترت بقوة"*	١٦,٤١ دولار	لايمان بروس
١٢ نوفمبر ٢٠٠١	*"احتفاظ"*	٩,٢٤ دولار	برودينشيل
٢١ نوفمبر ٢٠٠١	*"أداء السوق"*	٥,٠١ دولار	جولد مان ساكس
٢٩ نوفمبر ٢٠٠١	*"احتفاظ"*	٠,٣٦ دولار	كريديت سويسي فيرست بوستن
٢ ديسمبر ٢٠٠١	لسوء الحظ= قد أعلنت إفلاسها	٠,٠٠ دولار	

لا داعي لقول الآتي: إذا حصلت على مشورة من وسيط، فإنه يمكنك توقع ظهور الصراعات المتأصلة بشكل أو آخر.

الضغط من أجل الحصول على الأرباح

وضع مصلحة العميل في المرتبة الأولى قد يبدو أمرًا بسيطًا،
ولكنه يسبب ضجة في وول ستريت.

ـ مقال "WHAT"S NO.1 FOR BROKERS?" *وول ستريت جورنال*، ٥ ديسمبر ٢٠١٠

إذن لماذا لم يتغير الوضع الراهن؟ بموجب قانون دود - فرانك لحماية المستهلك، كان من المفترض أن تجري هيئة الأوراق المالية والبورصة الأمريكية دراسة بشأن "المعايير الائتمانية العالمية" على جميع شركات الاستثمار. **نعم مثل ما أقول لك، لا أمازحك. أراد السياسيون إجراء *دراسة* لتحديد ما إذا كان العمل في مصلحة العميل يعد فكرة جيدة أم لا.** إنها كوميديا تراجيدية تم تمثيلها في كابيتول هيل. خلال مقابلتي مع الدكتور "جيفري براون"، سألته عن رأيه في المعايير الائتمانية. وهو الشخص الأفضل لسؤاله سؤالًا مثل ذلك، فهو ليس مستشار "المكتب التنفيذي" للرئيس فحسب، بل استعانت به الصين أيضًا لتقديم المشورة لها في برنامج الضمان الاجتماعي الخاص بها. وقد قال لي: "أعتقد أنه بالنسبة لأي شخص يدير أموال شخص آخر - من الضروري أن يكون أهلًا لتحمل المسئولية القانونية والأخلاقية لفعل الصواب ورعاية أموال الآخرين. أعني، أننا نتحدث هنا أولًا وأخيرًا عن حياة أشخاص حقيقيين، أليس كذلك؟".

لم يكن التراخي الصناعي أكثر من مجرد ضغط. يمكنك سماع صوت آلة الضغط وهي تتحرك بأقصى سرعة في أثناء تذكير كابيتول هيل بمساهمات الحملة السخية.

الحقيقة والحل

الآن بعد أن تعرفت على قواعد اللعبة، ما الذي يمكن للمستثمر فعله؟

أوضحت فيما سبق الخطوات الخمس لكيفية تقييم المستشار الموثوق به والعثور عليه إذا اخترت أن تبحث عن واحد بنفسك. وكما ذكرت، يمكنك زيارة موقع سترونجهولد (www.StrongholdFinancial.com) الذي حصل على براءة اختراع نظام على شبكة إنترنت يوفر لك في خمس دقائق فقط ما يلي:

- في غضون ثوان معدودة، سيدخل النظام ويراجع الممتلكات الحالية الخاصة بك (الأسهم والسندات، وصناديق الاستثمار) من جميع الحسابات الخاصة بك، بما في ذلك خطة التقاعد.
- سيوضح النظام المبلغ الفعلي الذي تدفعه وكم سيكون لديك في حسابك عند التقاعد إذا لم تقلل الرسوم. هل تذكر تأثير الرسوم المتراكمة الذي استعرضناه في الفصل ٢-١٣؟
- سيوضح النظام المخاطر التي من الممكن أن تتعرض لها، وبعبارة أخرى، كيف صمدت محفظتك المالية في ظل الأزمة الاقتصادية عام ٢٠٠٨ وغيرها من الأزمات؟
- سيقدم النظام لك نصيحة خالية من الصراعات وسيقدم العديد من الخيارات الخاصة بالمحافظ المالية.
- سيأخذ النظام في الاعتبار وضعك الضريبي الحالي ويوصي بمخصصات ضريبية أكثر كفاءة.
- إذا قررت المضي قدمًا، فإنه يمكنك بسرعة وتلقائية نقل حساباتك إلى أحد أمناء الاستثمار الموصى بهم (مثل أميريتراد، فيديليتي، أو شواب). سيقوم الفريق هناك بتنفيذ التوصيات وإدارة الحسابات وتقديم الخدمة بشكل مستمر.
- إذا كان لديك أكثر من ١ مليون دولار في الأصول القابلة للاستثمار، فسيكون لديك إمكانية الدخول لموقع قطاع الثروة الخاصة، والذي سيمكنك بدوره من الاطلاع على استثمارات قاصرة على مستثمرين معتمدين.

يمكنك في أي وقت التقاط الهاتف والتحدث مع أحد أعضاء الفريق الذي هو مستشار ائتماني معتمد للرد على أية أسئلة بخصوص وضعك الشخصي. أو يمكنك أن تطلب الاتصال بأحد الشركاء في منطقتك.

إذن ما الخطة؟

مدهش، لقد قطعنا شوطًا طويلًا! الخرافات التي أوضحتها في هذه المرحلة ما زال يجهلها الكثير من المستثمرين. في الواقع، حتى العديد من المستثمرين الأفراد ذوي رءوس الأموال الكبيرة يجهلون هذه المعلومة المهمة. والآن بعد أن حظينا برؤى

واضحــة، نحن بحاجة إلى إلقــاء نظرة على الإستراتيجيــات الفعلية التي نستخدمها فــي الوقت الحاضر لمعرفة مــا إذا كانت تتماشى مع أهدافنا أم لا. دعونا نبدأ بخطة التقاعد. وهي قطاع صغير من قطاعات قانون الضرائب غير العالم المالي إلى الأبد! هل يجب أن نستخدمها أم لا نقترب منها مطلقًا؟ لنستكشف ذلك معًا.

علــى الرغم من أن قضية المستشــار الموثوق به كانت محل نزاع بين بعض المجموعات، فــإن الدراســات الاستقصائيــة التي أجريــت نيابة عن هيئــة الأوراق الماليــة والبورصة الأمريكيــة أظهــرت أن غالبيــة المستثمريــن لا يفهمــون المقصود من هــذه القضية ولا يدركون أن الوسطاء ومستشاري الاستثمار يقدمون مستويات مختلفة من الاهتمام.

THE BATTLE OVER BROKERS' DUTY TO THEIR CLIENTS REACHES A STANDSTILL؛ *وول ستريت جورنال*، ٢٤ يناير ٢٠١٢

الوسيط	مستشار ائتماني مستقل
دفع عمولات لبيع الصناديق	تدفــع أتعابًــا شاملــة للحصــول علــى استشارة
عمولات غير قابلة للخصم	رسوم استشارية (قد تكون معفاة)
يتم الدفع له مقابل البيع	ملــزم قانونيًــا لتقديــم النصيحــة مــع الإفصاح عن أية خلافات
معيار الملاءمة	معيار الائتمان
تقــدم مجموعــة كبيــرة مــن المنتجات والخدمــات التــي لابــد اعتمادهــا مــن قبــل الموظف وتشمل تلــك التي في حيز الملكية الخاصة	القــدرة علــى الحصــول علــى جميــع المنتجات والخدمات
يقيده صاحب العمل	مستقل
يقدم الخدمة بصفته أمين الاستثمارات	يستخدم وصاية طرف ثالث

الفصل ٢-٥

الخُرَافة رقم ٥:
"أنا أبغض الدفعات المالية السنوية ويجب عليك أنت أيضًا أن تبغضها"

كانت أكبر أصول رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي العام الماضي اثنتين من الدفعات المالية السنوية

- مقال بعنوان Fed Chairman Bernanke's Personal Finances Are No Frills،

يو إس توداي، ٢١ يوليو ٢٠٠٨

هل تحبها أم تكرهها؟

لقد صادفت خلال تصفحي على الإنترنت إعلانًا يقول "أكره الدفعات المالية السنوية ويجب عليك أنت أيضًا أن تكرهها". وعلى الموقع نفسه نشر تقرير مجاني عن مدى بشاعة الدفعات المالية السنوية كاستثمار وكيف أن الإستراتيجية التي تستخدم الأسهم والسندات هي طريقة أفضل لزيادة المال والتأمين على المدى الطويل. بكل تأكيد، كان المعلن متاحًا ومستعدًا ليبيع لك الأسهم التي اختارها بخبرته مقابل رسوم معينة. ولكن ما لم يُذكَر في الإعلان المطبوع بالبنط/الخط العريض هو أن المُعلِن ينتقي الأسهم التي تدار بنشاط. و لقد تعلمنا من الخبراء "وارن بافيت"، "جاك بوجل"، "راي داليو"، و"ديفيد سوينسون" - إضافة إلى نتائج البحث الأكاديمي - أن الإدارة النشطة لا تستطيع التفوق على السوق بشكل مستمر. كما أن الصناديق التي تدار بهذه الطريقة تؤدي إلى نتائج متدنية المستوى مقارنة بصناديق المؤشر البسيط، التي غالبًا ما تفرض رسوم أقل بنسبة ٥٠٠٪ لـ ٣٠٠٠٪، وتقدم أداء أعلى.

أعتقد أن هذه الإستراتيجية في التسويق غالبًا ما تعمل، أليس كذلك؟ قم بمقارنة منتجك بمنتج يُنظر إليه على أنه بشع للغاية، وفجأة لن يبدو منتجك بهذه الصورة السيئة.

لكن لا يكره الجميع الدفعات المالية السنوية...

على الجانب الآخر، لقد اندهشت عندما علمت أن رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي السابق "بن بيرنانكي"، الرجل الأكثر تأثيرًا في عالم الشئون المالية بإحدى الفترات، قطعًا يقدر استخدام الدفعات المالية السنوية في خطته المالية الشخصية. "برنانكي" اضطر للكشف عن استثماراته قبل أن يصبح رئيس المجلس. وهذا الإفصاح أظهر أنه كان يملك القليل من الأسهم والسندات، في حين أن دفعاته المالية السنوية كانت تمثل *أكبر ممتلكاته*. عندما علمت ذلك فكرت على الفور قائلًا: "ما الذي يعرفه وأجهله أنا؟".

إذن ماذا يكون؟

هل الدفعات المالية السنوية هي أفضل شيء أم أنها مجرد اتفاق جيد بالنسبة لشركة التأمين و السماسرة الذين يبيعونها؟ ما الإجابة؟ تتمثل الإجابة في أن الأمر يعتمد على نوع الدفعات التي تمتلكها و الرسوم التي ستفرضها عليك شركات التأمين. دعونا نستكشف الأمر.

في خلال عملية تأليف هذا الكتاب، كنت أبحث عن العقول الأكثر احترامًا في العالم لاستكشاف أفضل الطرق التي ستمكن القراء من الحصول على دخل يدوم مدى الحياة، راتب تحصل عليه طوال حياتك بدون الحاجة إلى العمل؛ ففي النهاية، أليس هذا هو السبب الأول الذي نستثمر من أجله؟ وفي أثناء إجراء مقابلاتي، كان اسم د. "ديفيد بابل" يطرح على الساحة كثيرًا. لو استرجعتم ما ذكر بالفصل السابق، فهو أستاذ بكلية حاصل على الدكتوراه في عدة مجالات وهو الذي نصح وزيرة العمل بشأن دراستين تتعلقان بصناديق التاريخ المستهدف.

في بداية عام ٢٠١٣ قدَّم قصة حياته الشخصية في تقرير عن كيفية فضحه لنصيحة أصدقائه في وول ستريت، الذين شجعوه على إطلاق العنان لاستثماراته وتمني المزيد من الربح، والذين وضعوا له خطة للدخل مدى الحياة. لكنه بدلًا من المخاطرة بالاستثمار في الأسهم أو السندات، استخدم سلسلة من الدخل المضمون للدفعات المالية السنوية، والتي نمت على مدار الوقت، ومنحته التقاعد الآمن الذي يريده ويستحقه - خطة دخل يستمر مدى الحياة. إن الدفعات المالية السنوية التي

استخدمها أعطته ضمانًا ١٠٠٪ لأصوله؛ لذا لم يخسر في عام ٢٠٠٠ أو في عام ٢٠٠٨ عندما انهارت السوق المالية. بل كان مستريحًا يستمتع بحياته مع زوجته وأحفاده ويشعر براحة بال متكاملة؛ لأنه لن يفلس أبدًا.

قمت بالطيران إلى فيلادلفيا لمقابلة د. "بابل" وإجراء حوار مدته "ساعة واحدة"، بيد أنه امتد لأربع ساعات. كانت إستراتيجيته، التي سنناقشها في فصل لاحق، فعالة وبسيطة في الوقت ذاته. و عامل "راحة البال" قد تحقق بالفعل؛ حيث استطعت أن أرى الاستقلال الذي منحته إستراتيجيته إياه. لقد تركته وأنا أملك وجهة نظر مختلفة عن الدفعات المالية السنوية! أو على الأقل بعض أنواعها.

لقد كان واضحًا في مسألة أنه "ليست كل الدفعات المالية السنوية متساوية" هناك العديد من الأنواع، كل واحدة لها مميزاتها وعيوبها. **في الحقيقة هناك أنواع يجب عليك أن "تكرهها"، لكن لتحشد كل الدفعات في فئة واحدة فهذا معناه أنك تتحامل بشكل طائش ضد الأداة المالية الوحيدة التي تحملت اختبار الوقت لأكثر من ٢٠٠٠ عام.**

شركة يوليوس قيصر للتأمين

يرجع تاريخ أول دخل على مدى الحياة للدفعات المالية السنوية للإمبراطورية الرومانية قبل ٢٠٠٠ عام. كان المواطنون والجنود يودعون أموالهم في صندوق مشترك. وهؤلاء الذين يعيشون لفترة طويلة كانوا يحصلون على إيرادات دخل متزايدة، وهؤلاء الذين لم يحالفهم الحظ للعيش طويلًا كان يتم فرض الوصاية على أموالهم؛ وبالطبع كانت الحكومة تأخذ جزءًا صغيرًا منها. وكان هذا الجزء يسلم لقيصر.

إن الكلمة الإنجليزية *annual* التي تعني سنويًا مشتقة من الكلمة اللاتينية *annua*، لأن الرومانيين الأصليين كانوا يحصلون على دخلهم سنويًا. وبالطبع، من هنا ظهرت كلمة *annuity* أي الدفعات المالية السنوية!

في العقد الأول من القرن السابع عشر، كانت الحكومات الأوروبية تستخدم نفس فكرة الدفعات المالية السنوية (كانت تسمى تأمينًا اجتماعيًا)، لتمويل الحروب والمشروعات العامة (من خلال الحصول على جزء من إجمالي الإيداعات). في العالم الحديث، حساب وركائز هذه المنتجات ما زالت نفسها كما هي، باستثناء أن

الحكومـات قد حل محلها بعض شركات التأميـن ذات المعدلات الأعلى، بما في ذلك العديـد من الشركات التي دخلت في مجال الأعمال التجارية منذ أكثر من ١٠٠ عام؛ شـركات التأمين التي تحملـت اختبار الزمن خلال فترات الكسـاد، وتراجع النشاط الاقتصادي، والحروب العالمية، وآخر أزمة مالية.

لكـن يجـب علينا أن نكون علـى حذر عندما يتعلـق الأمر بأنـواع الدفعات المالية السنويـة. كانـت هـذه الدفعات متشابهة إلى حـد كبير خلال آخـر ٢٠٠٠ عام. كانت هنـاك نسخـة واحدة فقط: كوكاكولا كلاسيك للحلول الماليـة. لقد كانت مجرد عقد بسيـط بينك وبين شركة التأميـن. فأنت تعطيهم مالك، وهم يعدونك بدخل مضمون أو عائـد على هذه الأموال. وبعد أن تقـدم إسهاماتك، يتحتم عليك أن تقرر متى تبدأ باستقبـال إيـرادات الدخل. وكلما انتظـرت أطول، ازداد إيراد الدخـل. واليوم الذي اشتريتـه فيـه، يكون لديك جـدول يوضح الإيـراد المحدد؛ لذا لم يكـن هناك مجال للتخمين.

هل هذا تطور أم مجرد تغيير؟

على مدار آخر ٥٠ عامًا، كانت الدفعات المالية السنوية قد تطورت لعدة أنواع مقارنة بالإيـرادات الأصليـة التي قدمها قيصر. في بعض الأوقات يكـون التطور شيئًا جيدًا. لكن في أوقات أخرى يكون نقمة.

الشيء الآمـن أن تقول إنه يوجد بالخارج منتجات سيئة أكثر بكثير من المنتجات الجيـدة. مثلما قال "جاك بوجل": "سأظل أوصـي بمفهوم الدفعات المالية السنوية، لكن من الجيد أن تنظر إلى التفاصيل قبل أن تفعل أي شيء"؛ لذا فلتنظر إلى النقاط المهمة. أي منها يجب عليك أن تتجنبها؟

الدفعات المالية السنوية المتغيرة دائمًا ما تكون سيئة

فـي عـام ٢٠١٢، تم بيـع دفعات مالية سنوية تبلـغ قيمتها أكثر مـن ١٥٠ مليار دولار. لمزيـد مـن التوضيح، مبلغ ١٥٠ مليار دولار كان يمثل نسبـة ضئيلة من إجمالي أرباح شركـة أبل عام ٢٠١٢. الدفعات الماليـة المتغيرة قد تطورت لعمولات محبوبة للعديد من شركات السمسرة. إذن ما الدفعات المالية المتغيرة؟ باختصار، إنها عقد تأمين بمقتضـاه كل الودائـع يتـم استثمارها في صناديـق الاستثمار المشتـرك (المعروفة

بالحسابات الفرعية). نعم هذه هي الحقيقة. إنها صناديق الاستثمار نفسها ذات الأداء الضعيف والرسوم الباهظة .. لكن هذه المرة يقوم المستثمر بشرائها داخل "غطاء" الدفعات المالية السنوية. لماذا سيقدم أي شخص على استثمار أمواله في صناديق الاستثمار من خلال الدفعات المالية؟ لأن المنتجات السنوية لها مزايا ضريبية خاصة، والمال بداخلها يمكن أن ينمي ضريبة مؤجلة، تمامًا مثل خطة التقاعد أو حساب التقاعد الفردي. هذا التنظيم جذاب بصورة خاصة، وستقتنع بالفكرة لو أنك بالفعل قد ارتقيت بحدود خطة التقاعد أو حساب التقاعد الفردي الخاص بك، وما زال لديك رأسمال إضافي يمكنك استثماره. لكن الآن، بدلًا من مجرد دفع رسوم باهظة لصناديق الاستثمار ذات الأداء الضعيف، هناك رسوم *إضافية* للدفعات المالية السنوية نفسها.

رسوم على قمة الرسوم

إذن ما الشيء الذي يجذبنا؟ لماذا يقدم شخص على شراء صناديق استثمار مشترك مغطاة بغلاف الدفعات المالية السنوية لمجرد تجنب الضرائب؟ معظم الدفعات المالية المتغيرة تضمن أنه حتى لو سقط حسابك، فسوف تصل مكاسبك على الأقل إلى قيمة المبلغ الإجمالي الذي قمت باستثماره أصلًا. لذا لو أودعت ١٠٠٠٠٠ دولار، و سقطت قيمة الصناديق المشتركة لـ ٢٠٠٠٠ دولار، سيظل أولادك يحتفظون بـ ١٠٠ ألف دولار عند وفاتك. هذا لن يبدو سيئًا حتى تدرك أنك قمت بشراء أغلى استمارة تأمين حياة متوافرة.

في موضع سابق، في الفصل ٢-٢، أوجزنا كشفًا بالرسوم التي ستقوم بدفعها لتملك صندوق استثمار مشتركًا مدارًا بنشاط و كيف يمكن لهذه الرسوم أن تقلل من مستوى أدائك. للاختصار، مجموع جميع الرسوم (معدل النفقات، تكاليف الصفقات، مقابل عمولات، سحوبات نقدية، عمولات بيع) **سوف يبلغ تقريبًا ٣,١٪ كل عام، على حسب ما ذكرته مجلة فوربس** (لو مملوكة في حساب ضريبة مؤجلة مثل خطة التقاعد، حساب التقاعد الفردي، أو الدفعات المالية المتغيرة).

وهذا يعني ٣,١٠٠ دولار كل عام لكل ١٠٠٠٠٠ دولار.

لكننا لم ننته بعد.

عندمـا تشتري دفعات مالية متغيرة، فأنـت لا تدفع الرسوم المذكورة أعلاه فقط بـل أيضًا لديك رسـوم *إضافية* مدفوعة لشركة التأمين. هنـاك "نفقة الوفاة"[٦]، التي تبلـغ نسبتهـا وفقًا لمورنينجستـار ٣٥, ١٪ سنويًا، إلـى جانب الرسـوم الإدارية التي تتراوح بين ١٠, ٠٪ و ٥٠, ٠٪ سنويًا

دعونا نجمعهم:

متوسط نفقات الصندوق المشترك = ١, ٣٪ (حسب ما قالته مجلة فوربس)

رسوم الوفيات والنفقة = ٣٥, ١٪ (متوسط)

رسوم إدارية = ٢٥, ٠٪ (متوسط)

إجمالـي مـن ٧, ٤٪ سنويًـا، أو ٤٧٠٠ دولار لـكل ١٠٠٠٠٠ دولار تستثمرها! وهذه الأمـوال يتـم استقطاعها حتى إن لم تحقـق أي عائد. **بطريقة أخرى، لـو كان عائد الصنـدوق عبـارة عـن ٤,٧٪، فأنـت لم تجنِ شيئًـا!** كل تلك الرسـوم الإضافية فقط لتجنب الضرائب على الأرباح؟ بعد كل هذه الرسوم، ربما لن تحظى بمكسب كبير، أو لن تحظى بمكسب على الإطلاق لتدفع ضرائب عليه!

استثناءات للقاعدة

علـى الرغـم مـن أن كثيرًا مـن النـاس يخسـرون الأموال فـي تلك الدفعـات المالية المتغيـرة، فهم يشعرون بأنهم مقيدون ويخشون سحـب أموالهم بسبب ضمان انتفاع الوفـاة (بند يضمـن أن الورثة سوف يستعيـدون القيمة المودعـة الأصلية). وهناك غالبًـا رسوم استسـلام باهظة، لذا فشركـة التأمين ربما تطلب منـك رسومًا مقابل مغادرة الحفلة مبكرًا.

هـل هناك أية استثناءات للقاعدة؟ هنـاك استثناءان فقط، أخبرني الخبراء أنه من الجدير وضعهما بالاعتبار طالما أن الفرد بحاجة إلى الكفاءة الضريبية. فانجارد و TIAA-CREF (تأميـن المعلمين وجمعية المعاشات) فكلاهما يمنح دفعات مالية

٦. رسوم متضمنة في دفعات معينة أو بعض منتجات التأمين، تعمل على تعويض شركة التأمين عن عدة مخاطر يتضمنها العقد.

متغيرة قليلة السعر للغاية مع قائمة من صناديق مؤشرات مالية قليلة السعر للاختيار بينها. فهُم لا يفرضون العمولات؛ لذا لا يوجد هناك تأمين استسلام إذا أردت أن تسحب الأموال.

ليست الدفعات المالية السنوية الخاصة بأجدادك

في الفصول ٥ - ٣ و ٥ - ٤ في هذا الكتاب، سوف نحلل بوضوح الدخول التقليدية للدفعات المالية السنوية بالإضافة إلى نوع جديد نسبيًّا من هذه الدفعات *(الدفعات المرتبطة بمؤشر ثابت)* والذي يمنح بعضًا من أعلى ضمانات الدخل وأكثرها جاذبية مقارنة بأي منتج مالي آخر، في حين أيضا منح ١٠٠٪ حماية أساسية. بحلول الوقت الذي تنتهي فيه من قراءة هذا الكتاب، ستشعر براحة البال واليقين نظرًا لمعرفة أنك عندما تذهب شهريًّا لصندوق البريد الخاص بك، سوف تحصل على صك راتب (لم تضطر إلى العمل من أجله). ويمكننا أن نزيد من سرعة مسارك للاستقلال المالي لو تمكنا من استبعاد الضرائب على مدفوعات الدخل في حياتك. بالطبع ستسأل كيف؟

مع أخذ جزء من أموالنا ودمج قوة حساب روث للتقاعد الفردي مع قوة دخل الدفعات المالية مدى الحياة. **هذا يعني أنه بغض النظر عما تفعله الحكومة مع معدلات الضرائب، يمكنك الاستراحة متأكدًا من أن المبلغ بأكمله الذي تستقبله هو دخل قابل للإنفاق. هذا صحيح: دخل قانوني وآمن وخالٍ من الضرائب مدى الحياة، بدون أجزاء متحركة أو قلق حول عدم ثبات السوق.**

الهدف من هذا الفصل ليس فقط إخبارك بما يجب تجنبه بل أيضًا تحذيرك من الانهماك في تصديق خرافة أن كل الدفعات المالية السنوية سيئة. السبب الوحيد في عدم دخولي في تفاصيل أكثر عن مدى قوة نظام الدفعات المالية السنوية هذه هو أنك تريد أولا أن تفهم أين تضع أموالك: تخصيص الأصول. وفهم تخصيص الأصول سيساعدك على معرفة متى وأين تصبح الدفعات المالية ذات مغزى بالنسبة لك.

الحل

إذا كنت تملك دفعات مالية سنوية، أيًّا كان نوعها، فمن المُجدي دائمًا الحصول على مراجعة من مختص في هذا المجال. يمكنك التواصل مع خبير بهذا المجال من

خـلال موقع (www.lifetimeincome.com) ، وهـو سوف يقوم بمراجعة مجانية ستساعدك كثيرًا:

- اكتشف إيجابيات وسلبيات دفعاتك المالية السنوية الحالية.
- تحقق من الرسوم الفعلية التي تقوم بدفعها.
- قدِّر ما إذا كانت الضمانات هي الأعلى أم لا.
- قـرر ما إذا كنت ستحتفظ بها أو ستقوم بالتخلص منها و"تستبدل بها" نوعًا آخر من الدفعات.

إذا كنت تملـك نظام دفعات مالية سنوية وتراه ليس بجيد، فهناك خاصية تسمى *1035 exchange* (تبـادل ١٠٣٥)؛ فهـي تتطلـب بعض العمـل المكتبي لكي تحرك الرصيـد النقـدي من شركـة تأمين لأخرى بـدون الاضطرار لدفع غرامـة ضريبية. لكـن عليك أن تحـذر من أن يكون نظامـك الحالي يفرض عليك "رسـوم استسلام" إذا قـررت الانسحـاب بعد فترة قصيرة. في هذه الحالة مـن الأفضل أن تؤجل عملية التحويل إلى أن تقل نسبة الرسوم أو تتلاشى. بذلك أيضًا يمكن أن تسقط بند ضمان انتفاع الوفاة.

ركـزوا معي هنـا، فإن هنـاك حقيقة واحـدة أخرى يجـب أن نكشفهـا! الخرافة الأخيـرة هـي واحدة يعلمها المحترفون جيدًا: الخرافة التـي تنص على أنك يجب أن تقوم بمخاطر جسيمة من أجل تحقيق عائدات كبيرة.

هيا نكشف القناع عن الخرافة رقم ٦...

الفصل ٢-٦

الخُرَافة رقم ٦:

" يجب أن تقوم بمجازفات كبيرة لتحصل على مكافآت ضخمة!"

تبين من خلال التحليل الدقيق أن عملية الاستثمار هي تلك التي تعد بأمان رأس المال والعائد المناسب. والعمليات التي لا تنطبق عليها هذه المعايير تعتبر نوعًا من المضاربة.

– بنجامين جراهام، *المستثمر الذكي*

الحصول على كعكتك والتهامها أيضًا

بشكل سطحي، أعتقد أن أصحاب المشروعات لديهم مقدرة عالية على تحمل المخاطر. ولكن واحدة من العبارات الأكثر أهمية في حياتي هي "احذر الهبوط العام في أسعار السوق".

– ريتشارد برانسون، مؤسس مجموعة فيرجن

قرر صديقي "ريتشارد برانسون"، مؤسس مجموعة فيرجن وعلاماتها التجارية العديدة، إطلاق شركة فيرجن إيرويز في عام ١٩٨٤. بالطبع أستاذ السوق هذا كان يعرف أنه بإمكانه التغلب على أي شخص بمن في ذلك المنافسون من العيار الثقيل مثل الخطوط الجوية البريطانية. بالنسبة لمن ليست لهم خبرة بأمور السوق، بدا الأمر وكأنه مغامرة ضخمة. ولكن "ريتشارد"، مثل معظم المستثمرين الأذكياء، كان أكثر قلقًا بشأن تغطية الهبوط في أسعار السوق وليس بتحقيق مكاسب رأسمالية كبيرة وسريعة. لذلك وفي خطوة ذكية، اشترى أول خمس طائرات لكنه تمكن من التفاوض على صفقة العمر: إن لم ينجح في مسعاه، يمكنه إعادة الطائرات! إنه ضمان استعادة الأموال! إذا فشل، فإنه لن يخسر. ولكن إذا فاز فسيفوز فوزًا كبيرًا. وبقية القصة معروفة.

ومثـل عالم الأعمال التجاريـة، فإن عالم الاستثمار سيخبـرك، مباشرة أو بشكل مهذب، بأنه إذا كنت ترغب في الفوز بصفقة كبيرة، فيجب عليك أخذ بعض الخطوات ذات المخاطـرة العالية. أو ما هو أكثر إثارة للخوف، إذا كنت تريد المضي قدمًا نحو الاستقلال المالي، فإنه يجب أن تخاطر باستقلالك حتى تصل إلى هناك.

لا شيء أبعد عن الحقيقة من هذا الكلام.

إذا كان هنـاك قاسـم مشتـرك واحد بين الناجحيـن الذين يتمتعـون بالخبرة، فسيكـون أنهم لا يضاربـون بمدخراتهم التي حصلوا عليها بشـق الأنفس، بل يضعون الإستراتيجيـات. أتذكـر أهم قاعدتين لـ "وارن بافيت" في الاستثمـار؟ **القاعدة ١: لا تخسـر المـال! القاعـدة ٢: انظـر القاعـدة ١.** سواء كنا نتحدث عـن كبار التجار فـي مجال صناديق التحوط علـى مستوى العالم مثل "راي داليو" و"بول تودور جونز" أو رجـال الأعمـال مثل مؤسس سيلز فورس "مارك بينيوف" و"ريتشـارد برانسون" مؤسس مجموعة فيرجن، من دون استثناء، كل هؤلاء المليارديرات يبحثون عن فرص توافـر نوع من عـدم التناسق بيـن المخاطرة/المكافأة. هذه وسيلـة جذابة لقول إن المكافأة غير متناسبة بشكل كبير مع حجم المخاطرة.

خاطر بالقليل واكسب الكثير

وأفضل مثال على المخاطرة بالقليل جدًا لكسب الكثير هو التجار أصحاب التواتر العالـي الذيـن يستخدمون أحـدث التقنيات (نعم، مثـل الروبوتات الطائـرة وأبراج الموجـة متناهيـة الصغـر التي هـي أسرع من سرعـة الضوء) لحفـظ ١/ ١٠٠٠ من الثانيـة! في اعتقادك كم ستكون نسبة المخاطرة/المكافأة بينما يحصلون على ٧٠٪ مـن مجموع حجم التـداول في سوق الأسهـم؟ أنا سوف أعطيك فكـرة. كانت شركة فيرتـو فاينانشيال، واحدة من أكبر شركات التواتـر العالي، على وشك طرح أسهمها للجمهـور، وهي العملية التي تتطلـب منها الكشف عن نموذج أعمالها ونسبة أرباحها. علـى مدى السنـوات الخمس الماضية، لم تخسر فيرتو أية أموال إلا بيوم واحد فقط! هـذا صحيح. يوم واحد من بين آلاف الأيام! وما المخاطرة التي تواجهها؟ الاستثمار في أجهزة الكمبيوتر الأسرع، على ما أعتقد.

عائد قليل مقابل الحماية من الخسارة

صديقـي وخبيـر صناديق التحوط "جيـه. كايل باس" اشتهر بتحويـل مبلغ ٣٠ مليون دولار إلـى ٢ مليـاري دولار في عامين فقـط. إن الحكمة التقليدية تقـول إنه بالتأكيد

قـام بمخاطـرة كبيرة للفوز بهـذا العائد الضخم. لكـن الأمر ليس كذلـك؛ فقد قام "كايـل" بمراهنة محسوبة جدًّا ضد فقاعة الإسـكان التي كانت تنتشر بسرعة كالنار فـي الهشيـم. وكانت على وشـك الانفجار عاجـلًا وليس آجـلًا. أتذكر تلـك الأيام؟ عندمـا جذب الرهن العقـاري غير المؤهلين لشـراء كل ما يمكـن أن يضعوا أيديهم عليه. المقرضـون كانوا يصطفون لتقديم قروض لعلمهم أنـه يمكنهم جمعها وبيعها للمستثمريـن الذيـن لا يفهمونها حقًّا. وكان مـن السهل تمييز هـذه الفقاعة مادمت تنظـر إليها من الخارج. ولكن ذكاء "كايل"، الذي كشف عنه في حديثه في الجزء ٦، تمثـل في أنه خاطر فقط بـ ٣ قروش مقابل كل دولار يرتفع سعـره. كيف لم يقدم إلا على مخاطر صغيرة لكنه جنى الكثير من الأرباح؟

عندمـا تحدثت مع "كايل" مؤخـرًا، شاركني تفاصيل فرصـة أخرى لم يكن فيها تناسـق بيـن الخطر/ المكافأة. ما شـروط هذه الفرصة؟ كان لديـه ضمان ٩٥٪ من استثمـاره، ولكن عندمـا تطرح الشركة أسهمها للعامة، سترتفـع أسعارها بدون قيود (وسيتوقع عوائد ضخمة!). ولكن إذا ما تغيرت الأمور للأسوأ، فإنه سيخسر ٥٪ فقط.

"كايـل"، مثـل كل المستثمريـن العظماء، يأخـذ مخاطر صغيـرة للحصول على مكافآت كبيرة. **إن المخاطرة بدون توافر حماية في حالة هبوط أسعار السوق هي أسهل وصفة لحدوث كارثة.**

"كايل، كيف يمكنني أن أقوم بتوصيل هذه النقطة لقرائي؟".

"توني، سوف أخبرك كيف علمت اثنين من الصبية: لقد قمنا بشراء النيكل".

"مـاذا كان ذلك، كايل؟" قام الهاتف بمقاطعتهما "أقسم إنني سمعتك للتو تقول إنك اشتريت مجموعة من النيكل".

"ما سمعته صحيح. كنت أفكر وأنا أقوم بالاستحمام فى أحد الأيام، "أين يمكنني الحصول على عائد بلا مجازفة؟"".

إن معظم الخبـراء لا يحلمـون حتـى بالتفكيـر فـي شـيء من هـذا القبيل. في أذهانهـم، "عائـد بـلا مجازفة" هـو نوع مـن التناقض اللفظـي. أما الخبـراء مثل "كايـل" فهـم يفكـرون بشـكل مختلـف عـن القطيـع. ومن خـلال تحـدي الحكمة التقليديـة، فإنه يبحث دائمًا عن الاستثمـارات الصغيرة التي ستعود عليه بمكافآت كبيـرة. إن خبيـر صناديق التحوط الشهير، صاحب واحـدة من أكبر الانتصارات في القرن الماضي، استخدم المال الذي حصل عليه بشق الأنفس لشراء... لشراء المال:

لقد استثمر ٢ مليوني دولار في شراء مجموعة النيكل - ما يكفي لملء غرفة صغيرة. ولكن ماذا سيستفيد؟

رغم أن قيمة النيكل تتأرجح، وقت إجراء هذه المقابلة حدثني "كايل" قائلًا: "توني، إن نيكل الولايات المتحدة تبلغ قيمته في حالة صهره نحو ٦,٨ سنتات اليوم". وهذا يعني أن الـ ٥ سنتات تساوي حقا ٦,٨ سنتا [٣٦٪ أكثر] في قيمتها المعدنية الحقيقية". من الجنون أن أفكر أننا نعيش في عالم حيث تقوم الحكومة بإنفاق ما يقرب من ٩ سنتات في المجموع (بما في ذلك تكلفة المواد الخام وتكاليف التصنيع) لصنع عملة قيمتها ٥ سنتات. أهناك من يلاحظ ذلك في كابيتول هيل؟ ومن الواضح أن هذا لن يستمر طويلًا، ويومًا ما سوف يستيقظ الكونجرس ويغير "المكونات" التي يصنع منها النيكل. وقال "ربما سيكون النيكل القادم واحدًا من الصفيح أو الصلب. لقد قاموا بالأمر ذاته مع البنس، عندما أصبح النحاس مكلفًا للغاية في بداية الثمانينيات". من ١٩٠٩-١٩٨٢، كان البنس يصنع من ٩٥٪ نحاسًا. اليوم معظمه يصنع من الزنك مع ٢,٥٪ فقط من النحاس. اليوم واحد من تلك البنسات القديمة تبلغ قيمته ٢ سنت! (هذه ليست قيمته في حالة صهره، هذا هو الثمن الذي سيدفعه جامعو العملة!) وهذا عبارة عن ١٠٠٪ أكثر من قيمته الاسمية. إذا كنت قد استثمرت في البنسات منذ زمن طويل، كنت قد ضاعفت أموالك بدون أي خطر، وكنت لن تضطر حتى لصهر البنسات!

أعترف بأن الأمر بدا غريبًا في البداية، ولكن "كايل" كان يتحدث بجدية حيث قل: "إذا استطعت أن أسحب رصيدي النقدي بأكمله وأضغط على زر لتحويله إلى النيكل لقمت بذلك على الفور"، ثم صاح قائلًا: "لأنك حينها لن يكون لديك ما يدعو للقلق حول مقدار المال الذي ستجنيه. فالنيكل سيظل دائمًا يساوى نيكل". وسوف يساوي رصيده ٣٦٪ أكثر - ومثل البنس، من المحتمل أن يساوي ١٠٠٪ أكثر في المستقبل، بمجرد أن تقوم الحكومة بتقليل تكلفة تصنيع النيكل.

كان "كايل" أكثر من مجرد متحمس؛ فلقد حدثني قائلًا: **"من أين يمكنني الحصول أيضًا على عائد خالٍ من المخاطر تبلغ نسبته ستة وثلاثين في المائة!** وإذا ما كنت مخطئًا، فسيظل لدي المبلغ الذي بدأت به". بالتأكيد، إن صهر النيكل (حاليًّا) يعتبر عملًا غير قانوني، ولكن النقطة المهمة هي أنني" لن أحتاج إلى إذابته

لأنــه بمجرد أن يتم تغيير الطريقــة التي يصنعون النيكل بها، سيصبح النيكل القديم أكثر قيمة من قبل بسبب ندرته".

بالطبـع لست بحاجـة لقول إن صبيته فهمـوا الدرس وقاموا بشـراء صناديق من العملات وتخزينها بوحدات التخزين. الآن، هل يمكن أن تفكر قائلًا: "حسنًا، هذا أمر عظيـم بالنسبة لـ "كايل"، الذي لديه الملايين أو حتى المليارات التي يمكنه استثمار جـزء منها، ولكـن كيف يمكـن أن ينطبق هذا الكلام علـى أنا؟" بالطبـع لا يستطيع المستثمـرون العاديـون الحصول علـى المكسـب دون مواجهة بعض الخسـارة - أن يتمتعوا بحماية الأصول بالإضافة للاستفادة من ارتفاع سعر الأسهم.

فكر مرة ثانية.

إن مستـوى الإبـداع المالي الذي دفع التجار أصحاب التواتر العالي من كيان غير موجـود إلـى قوة مهيمنة في غضـون عشر سنـوات فقط قد أثر علـى مناطق أخرى مـن التمويل كذلك. وبعد انهيار عام ٢٠٠٨، عندما أعرض الناس عن الأسهم، قامت بعض العقـول المبتكرة جـدًا في أكبر البنوك فـي العالم بالتوصل إلـى طريقة لفعل المستحيـل: **السماح لي ولكم بالمشاركة في مكاسب سوق الأسهـم دون المخاطرة *بأي* من أصولنا!**

قبل أن تتجاهل هذه النقطة، دعني أخبرك بأنني أنا شخصيًّا لدي وثيقة أصدرها ودعمهـا واحـد مـن أكبر البنوك فـي العالـم، وتمنحني هـذه الوثيقـة ١٠٠٪ حماية لأصولـي، وإذا مـا ارتفع السوق، أحصـل على قطعة كبيرة من مكاسـب السوق ولكن إذا انهـارت السوق، أستعيد كل أموالي. أنا لا أعـرف عنك شيئًا، ولكن أنا سعيد جدًّا للتخلـي عن نسبة من المكسـب في مقابل حماية نفسي من الخسائر التي قد تواجهها محفظة الاستثمار الخاص بي.

هذا بالنسبة لي. لقد وصلنا إلى مرحلة في الولايات المتحدة؛ حيث يعتقد معظمنا أن الخيـار الوحيـد بالنسبة لنا كي تنمو ثروتنا ينطوي علـى اتخاذ مخاطر هائلة. إن الخيـار الوحيد المتاح لنا هو مواجهة تقلبـات سوق الأسهم. ونحن بطريقة ما نواسى أنفسنـا بحقيقة أن الجميع في قـارب واحد. حسنًا، خمن ماذا؟ هـذا ليس صحيحًا! لسنا جميعًا في القارب نفسه!

هنــاك الكثير من القــوارب الأكثر راحة على صفحة المياه لكنها ترسو في الميناء الآمــن المثل، بينما يواجه البعض العديد مــن المخاطر ويتعرض لتقلبات شديدة من سرعة المياه.

إذن مــن الذي يملك القوارب في الميناء؟ الخبــراء. الأثرياء. نسبة الـ ١.٪ هؤلاء الذيــن ليســوا على استعــداد للمضاربة بأمــوال حصلوا عليها بشــق الأنفس. ولكن لا تخطئ: يجب ألا تكون ضمن الـ ١٠٠ , ٠٪ لتتبع نفس إستراتيجياتهم.

من لا يريد أخذ قطعة من الكعكة أيضًا؟

فــي عالم الاستثمــار، أخذ كعكتك وتناولهــا يعني كسب المال عندمــا تصعد السوق، وعــدم خســارة أي مبلغ فــي حالة انخفاض الســوق. فنحن نركــب المصعد ونتجه به لأعلــى فقط. هذا المفهوم المثالي للغاية يمثل أهميــة كبرى؛ لذا قد خصصت قسمًا كامــلًا من هذا الكتاب إليه. لكن في الوقت الراهن فاتــح الشهية الجيزة أدناه صمم لطــرد الأفكار المتأصلة في ذهنك مسبقًا والتي تفيد بــأن كل أموالك يجب أن تحمل موجــات لا نهاية لها من التقلبات. وفيما يلي ثلاث إستراتيجيات مجربة (تم شرحها بمزيــد مــن التفصيل في الجزء ٥) لتحقيــق عائدات قوية مع التواجــد في مياه أكثر هدوءًا.

١. **سندات بمعدلات فائدة متصاعدة.** وهذه هي ربما واحدة من الأدوات الأكثر إثارة المتاحــة اليوم، ولكن، للأسف، نــادرًا ما تعرض لعامة النــاس لأن المستثمرين أصحــاب القيمة الصافية المرتفعة يتهافتون عليها ويفوزون بها.. لحسن الحظ، فــإن المستشــار المالي الموثوق به قادر علــى منح الأفراد سبيــلًا للوصول لهذه السندات حتى من دون مبالغ كبيرة من رأس المال الاستثماري؛ لذا أنصت.

السنــدات ذات الفائدة المتصاعدة هي مجرد قرض لأحد البنوك (وعادة أكبــر البنوك في العالــم). يصدر لك البنك سندًا في مقابــل إقراضه أموالك. فــي نهايــة الفتــرة الزمنيــة (وتسمــى أيضًــا المــدة)، يضمن لك البنــك دفع: استعــادة ١٠٠ ٪ مــن ودائعك أو نسبــة مئوية معينة من مكاســب السوق (ناقص توزيعات الأرباح).

هذا صحيح. فسأحصل على *كل* أموالي إذا انخفضت السوق بداية من اليوم الذي أشتري فيه السندات، ولكن إذا كانت السوق ترتفع خلال الفترة المحددة،

هنـاك الكثير من القـوارب الأكثر راحة على صفحة المياه لكنها ترسو في الميناء الآمـن المثل، بينما يواجه البعض العديد مـن المخاطر ويتعرض لتقلبات شديدة من سرعة المياه.

إذن مـن الذي يملك القوارب في الميناء؟ الخبـراء. الأثرياء. نسبة الـ ١٪ هؤلاء الذيـن ليسـوا على استعـداد للمضاربة بأمـوال حصلوا عليها بشـق الأنفس. ولكن لا تخطئ: يجب ألا تكون ضمن الـ ١٠٠,٠٪ لتتبع نفس إستراتيجياتهم.

من لا يريد أخذ قطعة من الكعكة أيضًا؟

فـي عالم الاستثمـار، أخذ كعكتك وتناولهـا يعني كسب المال عندمـا تصعد السوق، وعـدم خسـارة أي مبلغ فـي حالة انخفاض السـوق. فنحن نركـب المصعد ونتجه به لأعلـى فقط. هذا المفهوم المثالي للغاية يمثل أهميـة كبرى؛ لذا قد خصصت قسمًا كامـلًا من هذا الكتاب إليه. لكن في الوقت الراهن فاتـح الشهية الجيزة أدناه صمم لطـرد الأفكار المتأصلة في ذهنك مسبقًا والتي تفيد بـأن كل أموالك يجب أن تحمل موجـات لا نهاية لها من التقلبات. وفيما يلي ثلاث إستراتيجيات مجربة (تم شرحها بمزيـد مـن التفصيل في الجزء ٥) لتحقيـق عائدات قوية مع التواجـد في مياه أكثر هدوءًا.

١. **سندات بمعدلات فائدة متصاعدة.** وهذه هي ربما واحدة من الأدوات الأكثر إثارة المتاحـة اليوم، ولكن، للأسف، نـادرًا ما تعرض لعامة النـاس لأن المستثمرين أصحـاب القيمة الصافية المرتفعة يتهافتون عليها ويفوزون بها.. لحسن الحظ، فـإن المستشـار المالي الموثوق به قادر علـى منح الأفراد سبيـلًا للوصول لهذه السندات حتى من دون مبالغ كبيرة من رأس المال الاستثماري؛ لذا أنصت.

   السنـدات ذات الفائدة المتصاعدة هي مجرد قرض لأحد البنوك (وعادة أكبـر البنوك في العالـم). يصدر لك البنك سندًا في مقابـل إقراضه أموالك. فـي نهايـة الفتـرة الزمنيـة (وتسمـى أيضًـا المـدة)، يضمن لك البنـك دفع: استعـادة ١٠٠٪ مـن ودائعك أو نسبـة مئوية معينة من مكاسـب السوق (ناقص توزيعات الأرباح).

   هذا صحيح. فسأحصل على *كل* أموالي إذا انخفضت السوق بداية من اليوم الذي أشتري فيه السندات، ولكن إذا كانت السوق ترتفع خلال الفترة المحددة،

فسأحصل على نسبة من الأرباح. أطلق على هذه السندات مسمى "السلامة المنظمة" وماذا عن الأرباح؟ أنا عادة لا أحصل على *كل* الأرباح؛ ولذلك عليك أن تسأل نفسك إذا كنت على استعداد للتخلي عن جزء من الربح لحماية أصولك. كثير من الناس سيقولون نعم. هذه الحلول تصبح قيمة بشكل خاص عندما تأتي إلى تلك النقطة في حياتك، على مقربة من أو في أثناء التقاعد؛ حيث لا تستطيع أن تتحمل أية خسائر كبيرة. عندما لا تستطيع تحمل عام آخر مثل عام ٢٠٠٨.

وبالنسبة للراغبين في اتخاذ مزيد من المخاطر، بعض السندات توفر مزيدًا من الربح إذا كنت على استعداد لاتخاذ المزيد من المخاطر في حالة حدوث خسارة. على سبيل المثال، **هناك سند متوافر اليوم يعطيك ٢٥٪ حماية من الخسارة "وسادة هوائية،" من ثم يجب أن تهبط السوق لأكثر من ٢٥٪ كي تخسر أنت. وفي المقابل نظرًا لتحمل المزيد من المخاطر، سوف تعطيك أكثر من ١٠٠٪ من الأرباح. وهناك سند متوافر في الوقت الحالي يقدم ١٤٠٪ من الأرباح إذا كنت على استعداد لاستيعاب خسائر تتجاوز حدود الـ ٢٥٪؛ لذا إذا صعد السوق بنسبة ١٠٪ خلال المدة المحددة، فسوف تحصل على ١٤٪ في المقابل.**

إذن ما سلبيات هذه السندات؟ أولًا، مستوى جودة الضمان يتوقف على مستوى الضامن! لذلك فمن المهم أن تختار واحدًا من أقوى / أكبر البنوك في العالم، بنكًا ذا ميزانية قوية جدا. (ملاحظة: كان ليمان براذرز بنكًا قويًا جدًّا حتى انهار. هذا هو السبب في أن العديد من الخبراء يستخدمون البنوك الكندية؛ لأنها تميل إلى أن تكون أقوى من الناحية المالية!).

ما التحدي المقبل؟ التوقيت الخاص بك يمكن أن يكون بعيدًا. دعونا نفترض أنكم تملكون سندًا؛ مدته خمس سنوات، وخلال السنوات الأربع الأولى، كانت السوق صاعدة. بالطبع ستشعر بارتياح خلال هذه الفترة. ولكن إذا وقع انهيار السوق في السنة الخامسة، سيظل بإمكانك الحصول على أموالك، ولكنك لن تحصل على أي من تلك المكاسب. أنت أيضًا قد تكون لديك سيولة محدودة إذا احتجت لبيع هذا السند قبل نهاية المدة المحددة.

ومن المهم أيضًا أن نلاحظ أنه ليست كل السندات متساوية. مثل جميع المنتجات المالية، هناك إصدارات جيدة وإصدارات سيئة. معظم شركات

التجزئـة الكبرى تبيع لك السنـدات التي تفرض عمولات كبيـرة، تكلفة تأمين، ورسـوم توزيعـات. كل هـذه النفقات سوف تخصـم من أرباحـك المحتملة. إن الحصـول على السندات من خلال خبير ائتماني محتـرف (مستشار الاستثمار المعتمـد) سيخلصـك من تلـك الرسوم. والتخلص من تلك الرسـوم، سيرفع الأداء. المستشـار المالـي سيساعدك أيضًـا علي التأكد من أنـك تملك السند الأكثر فاعلية من ناحية الضرائب حيث إن شُعَب الضرائب يمكن أن تختلف.

٢. **شهـادات الإيداع المرتبطة بسوق الأوراق المالية.** بدايةً: هذه ليست الشهادات الخاصـة بجدك. في عالم اليـوم وهذا العصر، مع انخفاض أسعار الفائدة، لا تستطيـع شهادات الإيـداع التقليدية مواكبة التضخم. وهـذا جعلها تكتسب اسم "شهـادات الوفاة" ككنيـة لأن القوة الشرائية الخاصة بك يتـم قتلها ببطء. وأنا أكتـب هذاالكتاب، تدفـع الأسطوانة العادية ذات العام الواحـد ٢٣, ٠٪ (أو ٢٣ نقطـة أساس). هل يمكنك أن تتخيل استثمـار ١٠٠٠ دولار لمدة عام والحصول علـى عائد قدره ٢,٣٠ دولار؟ المستثمر العـادي يسير إلى أحد البنوك وهو على استعـداد لقبول ٢٣ نقطة أساس. لكـن المستثمرين الأثرياء، المحترفين، سوف يضحكـون ويرفضـون ذلـك رفضًـا قاطعًا؛ فهذا المبلـغ لا يكفي لشـراء فنجان قهـوة! أوه، وستظـل مضطرًّا لدفع الضرائـب على هذا العائد الـذي يبلغ ٢,٣٠ دولار ـــ معدل ضريبة أعلى من ضريبة الدخل العـادي (مقارنة بنسبة الضريبة الاستثمارية)، الذي هو أقل بكثير تاريخيًّا!

شهـادات الإيداع التقليدية تعتبر مربحـة جدًّا للبنوك لأنها يمكن أن تستدير وتقرض أموالك في مقابل ١٠ إلـى ٢٠ ضعف سعر الفائدة التـي يدفعونها لك. نسخة أخرى من اللعبة الخاصة بالمحترفين؛

شهـادات الإيـداع المرتبطـة بالسـوق (ماركـت لينكـد سـي ديـز) مشابهـة لسنـدات معـدلات الفائـدة المتصاعدة، ولكنهـا تشمـل التأميـن مـن شركـة فيـدرال ديبوزيت إنشورانس (FDIC). ها هي كيفية عملها.

شهـادات الإيـداع المرتبطـة بالسوق، مثل الإصـدارات التقليديـة، تعطيك عائـد مضمون صغيرًا (قسيمة) إذا كانت السوق ترتفع، ولكن يجب عليك أيضًا المشاركـة في حالة الخسـارة. ولكـن إذا انخفضت السوق، تستعيـد الاستثمار الخاص (بالإضافة إلـى العائد الصغيـر الخاص بك)، فضلًا عـن أنك لديك تأميـن مؤسسـة FDIC طوال الوقـت. وبالمثل، يتم تقييد أموالـك بمدة زمنية

تتراوح بين سنة واحدة أو سنتين (في حين أن السندات السابق ذكرها قد تطول مدتها إلى خمس وسبع سنوات). لأعطيك مثالًا من واقع الحياة، اليوم هناكشهادات إيداع تدفع سعر الفائدة نفسه بالضبط مثلها مثل الأسطوانات التقليدية (٢٨, ٠٪)، ولكنها أيضًا تسمح لك بالمشاركة في ما يصل إلى ٥٪ من مكاسب السوق. إذن حتى لو كان السوق وصلت إلى ٨٪ إجماليًا، ستحصل على ٥٪. في هذا المثال، ربحت أكثر من ٢٠ ضعف العائد الذي تحصل عليه من شهادات الإيداع التقليدية مع الحماية نفسها من FDIC! ولكن مرة أخرى، إذا انخفضت السوق فلن تخسر شيئًا. ضع في اعتبارك أن المعدلات تتغير باستمرار في هذا المجال. قد تكون المعدلات أكثر جاذبية في أوقات معينة مما كانت عليه في أوقات أخرى. في عام ٢٠٠٨، عندما كانت البنوك تكافح وتبحث عن ودائع، كان لديهم اتفاق رائع لم يقدر رفيقي وصديقي "أجاي جوبتا"، وهو أيضًا مستشاري الاستثماري المعتمد، على رفضه. كان السند يتمتع بحماية ١٠٠٪ من الأصول مع التأمين من مؤسسة FDIC. وارتبطت القيمة بمحفظة متوازنة من الأسهم والسندات، وعندما تم الاتفاق فعليًا، قال إنه سيحصل على متوسط ٨٪ سنويًا بدون أية مخاطرة!

وعلى الرغم من ذلك، لا بد لي من تحذيركم مرة أخرى، أن عقد هذه الصفقات مباشرة مع البنوك غالبًا ما ينطوي على مجموعة من النفقات والرسوم. على العكس، عقد هذه الصفقات من خلال مستشار ائتماني سيزيل عادة جميع العمولات والرسوم التي قد تفرضها شركة التجزئة، وبالتالي فإن نسبة الأداء/المدة ستكون أفضل بالنسبة لك.

٣. **الدفعات المالية الثانوية ذات المؤشر الثابت.** اسمحوا لي أن أكون أول من يقول إن هناك الكثير من منتجات الدفعات المالية السنوية في السوق. ولكن من خلال بحثي ومقابلات مع بعض من كبار الخبراء في البلاد، اكتشفت أن هناك أنواعًا أخرى من هذه الدفعات يستخدمها المستثمرون المحنكون الآن كأداة أخرى للحصول على المكسب دون التضرر من الخسارة.

الدفعات المالية الثانوية ذات المؤشر الثابت هي نوع من الدفعات التي كانت موجودة منذ منتصف التسعينيات ولكن لم تشتهر إلا مؤخرًا. والدفعات المنظمة بشكل صحيح توفر الخصائص التالية:

- حمايـة ١٠٠٪ لرأس المال، تضمنها شركـة التأمين؛ ولهذا يجب علينا اختيار شركـة تأميـن ذات تصنيف مرتفع وتاريـخ طويل في الوفـاء بالوعود - غالبًا لقرنٍ أو أكثر.
- المشاركـة في الربح وعـدم التأثر بالخسـارة، مثل سندات معـدلات الفائدة المتصاعـدة وشهـادات الإيـداع المرتبطة بسـوق الأوراق الماليـة، فإن هذه الدفعـات المالية تسمح لـك بالمشاركة عندما تذهب السـوق صعودًا ولكن لا تخسر إذا ما انخفضت السوق. كل المكاسب تكون خاضعة للضريبة المؤجلة، أو إذا تـم تملكها داخل نظام التقاعد الفـردى روث، فلن تدفع الضرائب على العوائد.
- وأخيـرًا، وربما الأهم من ذلك، بعض الدفعات الماليـة السنوية ذات المؤشر الثابـت توفر القـدرة على خلـق تيار دخـل سيكفيك مدى العمـر. راتب مدى الحيـاة! فكر في هـذا الاستثمار باعتبـاره معاشك الخاص. مقابل كل دولار تقـوم بإيداعه، تضمـن لك شركة التأمين دخلًا شهريًا ثابتًا عندما تقرر أنك بحاجـة إليه. تقوم شركات التأمين بهذا العمل بنجاح منذ ٢٠٠ سنة. سنبحث هذه الإستراتيجية بمزيد من التعمق في الجزء ٥.

تحذير

قبـل أن ننتقل، اسمحوا لي بـأن أكون واضحًا جدًّا بشأن نقطة واحدة: هذا لا يعني أن جميع الإصدارات من هذه المنتجـات والإستراتيجيات تعتبر عظيمة. البعض يفرض رسومًـا وعمولات عالية، رسومًا خفية، وهكذا. آخـر شيء أريده هو أن يستغل مندوب مبيعـات ما هـذه الصفحات القليلة ليبيع لـك شيئًا ما ليس فـي مصلحتك الخاصة. وعندما نتعمق في هذه الحلول في الجزء ٥، سوف أعطيك قائمة محددة من المخاطر التـي يجـب أن تتجنبها فضلًا عن قائمـة بالأشياء التي تريد التأكـد من أنك تحصل عليها عند استخدام هذه الحلول.

أنت تحصل على ما تسمح لنفسك بالحصول عليه

الهـدف من هـذا الفصل هو لفت انتباهـك للطرق التي ستمكنك مـن الحصول على كعكتـك وأكلها أيضًا. أحيانًـا، عندما تتحمل المياه المتقطعة لفتـرة طويلة، تبدأ في

الاعتقاد أنه لا يوجد خيار آخر. وتسمى هذه النزعة بـ "العجز المكتسب". لكن أصحاب الخبرة لا يفكرون بهذه الطريقة. بداية من "بافيت" وحتى "برانسون"، جميعهم يبحثون عن فرصة لا تتساوى فيها نسبة المخاطر / المكافأة. **المستثمرون المحنكون ليسوا عاجزين، ولا أنت. في كل مجال من مجالات الحياة، أنت تحصل على ما تسمح لنفسك بالحصول عليه. وقد حان الوقت لرفع مستوى طموحاتك.**

مدى التقدم الذي أحرزناه

لقد أحرزنا بعض التقدم المهم! دعونا نلخص الخرافات التي قمنا بدحضها والحقائق التي قمنا بكشفها حتى الآن:

- لقد تعلمنا أنه لا أحد يتفوق على السوق (باستثناء قلة)! وباستخدام صناديق المؤشر منخفضة التكلفة التي تحاكي السوق، يمكننا أن نتفوق على ٩٦٪ من صناديق الاستثمار وعلى العديد من صناديق التحوط. مرحبًا بكم في مقدمة مجموعة الأداء!
- بما أن صناديق الاستثمار التي تختار الأسهم تفرض علينا رسومًا عالية للغاية (أكثر من ٣٪ في المتوسط)، يمكننا أن نخفض رسوم استثمارنا بنسبة ٨٠٪ أو حتى ٩٠٪. هكذا سيتضاعف حجم أموالك عند التقاعد أو سيقلل عدد السنوات التي سوف تستغرقها للوصول إلى الاستقلال المالي. دعونا نفكر في ذلك لثانية واحدة!
- لقد تعلمنا الفرق بين الجزار واختصاصي التغذية - بين الوسيط والمستشار المالي الموثوق به. ونحن نعرف الآن إلى أين نذهب للحصول على المشورة الصادقة (التي قد تكون أيضًا معفاة من الضرائب).
- تعلمنا كيفية خفض رسوم خطة التقاعد من خلال استخدام سبل منخفضة التكلفة. يمكنك أن ترى الخطة الخاصة بك عن طريق استخدام أول مدقق رسوم في هذا المجال، ومرة ثانية، مدخرات التكاليف هذه سوف تتراكم وتضاف إلى رصيد حسابنا وتعيد المال مرة أخرى في جيب أسرتنا. (لأصحاب الأعمال، أظهرنا كيف يمكنك الالتزام بالقانون والحد من المسئولية الخاصة بك).
- تعرفنا على خطة روث للتقاعد وكيف يمكننا حماية أنفسنا من ارتفاع الضرائب عن طريق دفع الضرائب اليوم وعدم دفعها مرة أخرى أبدًا (على الأرباح أو السحب).

- علمنـا أن الصناديـق ذات التاريخ المستهدف ليست مكلفة فقـط ولكن أيضًا قد تكون أكثـر عدوانيـة أو تقلبًـا ممـا كنـت تعتقـد. وإذا كنت ترغب فـي استخـدام صناديق الاستثمـار ذات التاريخ المستهدف، فإنه يجب أن تلتـزم بمزود منخفض التكلفة مثل فانجارد. وفي وقت لاحق، سوف تتعلم أيضًا كيفية توزيع الأصول الخاصة بك بدلًا من الدفع لصناديق الاستثمار ذات التاريخ المستهدف لتفعل ذلك نيابة عنك.
- تعلمنا أن الدفعات المالية السنوية المتغيرة هي تطور لمنتج مالي يبلغ من العمر ٢٠٠٠ عـام، ولكـن هناك دفعات تقليدية (ثابتة) أخرى توفر مـا لا يوفره أي منتج آخر وهو: دخل مضمون مدى الحياة!
- وأخيرًا، تعلمنا أن الثروة من دون مخاطر هي أمر محتمل. بالتأكيد، هناك خطر في كل شـيء، ولكننا أدركنا أن بعض السبل سوف تسمح لنا بالمشاركة بالربح عندما تذهب السوق صعودًا، ولن نخسر رأس مالنا عندما تهبط السوق.

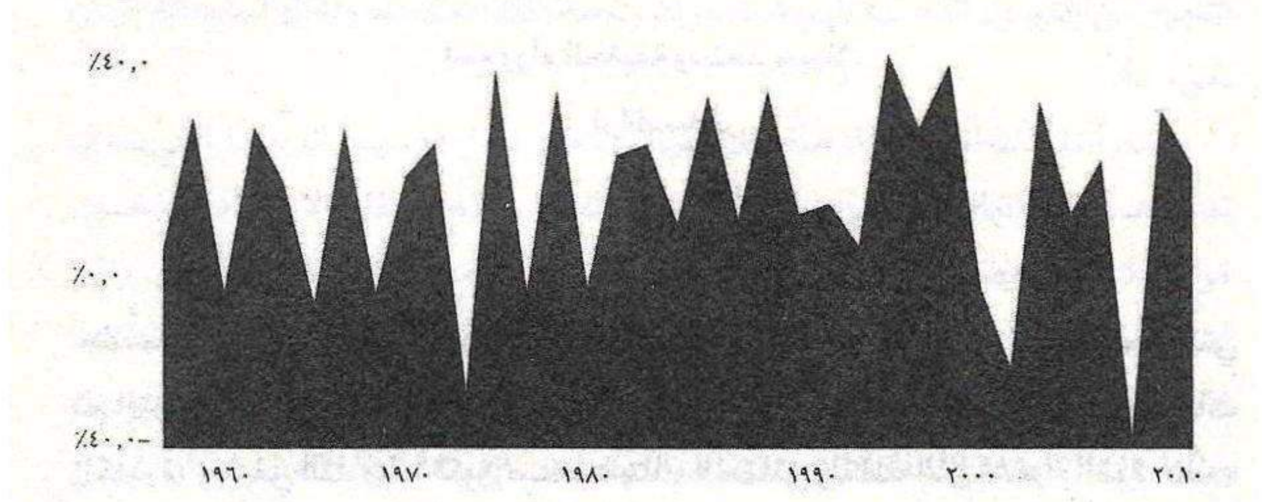
هل بدأت عيناك في التفتح؟ وهل تمت إزالة العصابة؟ كيف ستكون حياتك مختلفة الآن بعـد أن عرفـت الحقيقة؟ تحطيم هـذه الخرافات هو الأساس لخلق الاستقلال المالي الحقيقي. أنا أريد منك أن ترى وتسمع، وتشعر، وتعلم *أن اللعبة* يمكن كسبها. إذا كانـت هذه الخرافات مثيرة للقلق، فـلا بأس! لقد كانت كذلك بالنسبة لي عندما اكتشفـت الحقيقـة. دعهـا تدفعك إلـى الأمام لجعـل الاستقلال المالـي ضرورة في حياتك، ولإعلان أنك لن تسمح لأحد باستغلالك مرة أخرى.

سنتحـدث عن ذلك بالتفصيل ونحظى ببعض المتعة في الجزء ٣. في هذا الجزء سنحـول أحلامنا إلى واقع من خلال وضع خطة قابلـة للتنفيذ ومثيرة. وإذا كان هذا لا يحـدث بسرعة كافيـة بالنسبة لك، فسوف نظهر لك كيفيـة تسريع العملية وجعلها أقرب إلى مستقبلك.

ولكـن أولًا، يجب القضـاء تمامًا على الخرافـة الأخيرة. ولكـن خلافًا للخرافات الأخرى، إنها ليست واحدة قد باعها لك شخص آخر. إنها القصة التي بعتها لنفسك. إنهـا الخرافـة أو الأكذوبة التي منعتك من اتخـاذ أي إجراء في الماضي. حان الوقت لتحقيـق إنجـاز ما! دعونـا نحطم قيودكم من خـلال اكتشاف الأكاذيـب التي نقولها لأنفسنا.

يمكن "لمخطط كهربائية قلب السوق" هذا أن يودي بحياتكم !!

عائدات مؤشر إس آند بي ٥٠٠® السنوية (١٩٦٠-٢٠١٠)



مدى التغيير بالنسبة المئوية في مؤشر إس آند بي ٥٠٠ على مدار ٥٠ عامًا

الفصل ٢-٧

الخُرَافة رقم ٧:
"الأكاذيب التي نقنع أنفسنا بها"

اسع وراء الحقيقة وستجد سبيلًا.

ـ فرانك سلوتر

حسنًا لنكن واقعيين هنا. لقد انتهينا من مناقشة خرافات التسويق والاستثمار التي تم الترويج لها على مدار السنين، والتي تكلفنا الكثير، وتعود بالنفع على المؤسسات الكبيرة. ويقيني أنك ربما تكون صدمت بتلك الحقائق ولكنك الآن تشعر بالقوة. فأنت تعلم الآن ما عليك تجنبه وما عليك فعله لتحقيق النجاح.

ولكن مازالت هناك خرافة أخيرة علينا مناقشتها. الخرافة التي تقول إن السبب وراء عدم نجاحنا، عدم إنجازنا، عدم تطورنا، هو شخص ما أو شيء ما خارج نطاق سيطرتنا. أو الاعتقاد البديل الذي يقول إننا نفتقر إلى ما يؤهلنا إلى إتقان هذا الجزء من حياتنا. **ولكن ها هي الحقيقة بين يديك: الشيء البديهي الذي قد يعوق معظمنا ويمنعنا من تحقيق تقدم ملموس في حياتنا ليس القيود التي يفرضها الآخر علينا، بل أفكارنا ومفاهيمنا المقيدة التي تحد من قدرتنا.** بصرف النظر عن مقدار نجاحنا كبشر، بغض النظر عن مدى ثرائنا شخصيًا، ومهنيًا، وروحانيًا، وعاطفيًا، فهناك دائمًا مستوى آخر. وللوصول له علينا أن نتحرى الصدق مع أنفسنا. نكون صادقين فيما يتعلق بمخاوفنا اللاواعية. ماذا أقصد؟

كل فرد يهاب الفشل بنسبة معينة؛ في بعض الأحيان انتابنا جميعًا شعور بالخوف من أننا ربما لم نبذل قصارى جهدنا. حتى عندما نعرف ما يجب القيام به، قد نهاب من تنفيذ خططنا. ونتيجة لذلك، بدلًا من مواجهة المخاوف الطبيعية لدينا، ماذا نفعل؟ نخترع القصص. قصصًا بشأن لم لا نستطيع أن نكون حيث نريد.

لماذا لا نتمتع بالذكاء الكافي، لِمَ لَمْ نحقق نجاحًا كافيًا، لماذا لم نتمتع برشاقة أكثر، لماذا لم نكن أغنياء، لماذا لم يقع أحدهم في حبنا أو لماذا لم نقع في الحب. فدائمًا ما تتعلق قصصنا بقوة خارجة عن سيطرتنا، أو بافتقارنا إلى بعض المواهب أو القدرات الطبيعية. ولكن الموهبة والمهارة هما عنصران أساسيان للنجاح الذي يمكن أن يحققه أي شخص ملتزم حقًّا بهدفه. فالمهارات يمكن اكتسابها عندما تتحرر من القيود الذهنية التي تحاصرك وتصف لك مدى صعوبة أو استحالة إتقان شيء ما.

لقد اتخذت أهم قرار مالي في حياتك من خلال تحديد النسبة التي سوف تدخرها من راتبك لتأسيس صندوق استقلالك، من ثم يمكنك الاستفادة القصوى من هذا القرار وصنع آلة النقود التي ستجعلك تجني الأموال وأنت نائم مطمئن. ولقد استفضنا في عرض خرافات التسويق التي كان من شأنها الإيقاع بك خلال رحلتك. إذن ماذا تبقى؟ آخر ما يقف في طريقنا في كثير من الأحيان هو قصتنا، وقيودنا، ومخاوفنا. العقبة النهائية التي علينا مواجهتها هي أنفسنا. لهذا السبب، كان شغفي - لمدة ٣٨ عامًا - هو مساعدة الناس للتغلب على ما يعوقهم - ساعدتهم على ترك ما هم عليه والذهاب إلى حيث يريدون أن يكونوا. ***لقد كرست حياتي بأكملها لمساعدة الناس على القيام بإنجازات معينة.*** وبصراحة، بينما يعتقد الكثير من الناس أن هذه الخطوة معقدة؛ اكتشفت أن هناك ثلاثة عناصر تشكل الفارق بين النجاح والفشل على المدى البعيد - بين ما إذا كنت ستظل مكانك، أم ستمضي قُدُمًا. بين ما إذا كنت ستختلق الأعذار بشأن افتقارك لتلك الإمكانات أم أنك ستستمتع بالحياة التي تستحقها.

إنجازات باهرة

إذن ما الإنجازات؟ **الإنجاز هو أن تستطيع فعل ما اعتقدت أنه مستحيل** - عندما لا تتحدث فقط عن شيء ما، بل تتخذ الإجراءات اللازمة لجعله واقعًا. عندما تتخذ خطوة لتغير عالمك حقًّا وتطوره.

غالبًا ما يكون الغضب الذي يعترينا أو الإحباط أو التوتر هو العامل المثير للإنجاز. في لحظة ما نحطم قيودنا: تلك هي المرحلة التي نقول فيها لأنفسنا: "كفى لم يعد بوسعي ذلك". أو يأتينا الإلهام: حيث نلتقي شخصًا يلهمنا ويجعلنا نرى كيف يمكن أن تكون الحياة أكبر من ذلك بكثير، أكبر مما حلمنا. حين نلتقي بشخص يستمتع بحياته طولاً وعرضًا، لديه علاقات رائعة، يتمتع بالرشاقة أو مستقل ماديًّا، ومن ثم تتخذ قرارًا قائلاً: "أنا لا أقل عنه أي شيء إنني ذكي مثله تمامًا. ومن ثم سأجد وسيلة لتحقيق ذلك". ما كان مقبولاً قبل هذه النقطة سيكون مرفوضًا. لقد تحررت من قيودك ولن ترجع خطوة للوراء. يمكنك القيام بأمور رائعة حقًّا عندما تقرر رسم مسارك، والالتزام بهدف جديد، ووضع معايير مختلفة.

يقول معظم الناس: "استغرق الأمر مني عشر سنوات لإجراء هذا التغيير". لكنهم في الحقيقة لم يستغرقوا عشر سنوات للقيام بهذا الإنجاز؛ فالتحول الحقيقي يحدث في لحظة. لربما استغرق الأمر منك عشر سنوات *لتصل إلى النقطة التي أصبحت مستعدًّا عندها*، أو منفتحًا على أمور جديدة، أو ربما حتى متحمسًا. لكننا لدينا جميعًا إنجازات في حياتنا، وقد حدثت تلك الإنجازات في لحظة واحدة. نصارع مع شيء ما لسنوات - سواء وظيفة أو مهنة أو وزن رغبنا فيه أو علاقة. نكون في حالة مزرية حتى يأتي علينا يوم ما وننطلق فجأة، "هذا كل شيء".

"أحبك!".

"أستسلم!".

"أنا هنا".

"لنبدأ!".

الآن في غضون يوم أو ساعة، في تلك اللحظة حياتك كلها ستتغير وإلى الأبد.

هل استمررت يومًا في علاقة لفترة طويلة، رغم عدم شعورك بالسعادة، وإدراكك أن الطرف الآخر لا يشعر أيضًا بالسعادة؟ بالطبع وصلت لمرحلة شعرت فيها بعدم القدرة على الاحتمال، بيد أن الخوف من المجهول، والتغيير، والوحدة، منعك من تحريك ساكن؛ فالخوف من الخسارة والشك منعاك من اتخاذ فعل يرضيك، ومن ثم استسلمت.

مهما كانت صراعاتك الحالية، فأنا على يقين بأنك حققت إنجازًا ما في مرحلة من حياتك. توقف للحظة وفكر في واحد من إنجازاتك. ما هو الشيء الذي ظللت تصارع معه يوميًّا، أو أسبوعيًّا، أو شهريًّا، أو لسنوات، أو حتى لعقود أو أكثر، حتى

فاض بك الأمر وقررت كسر قيودك؟ هل أصابك سهم الإلهام - أو هل ضقت ذرعًا - بما يكفي ليدفعك لاتخاذ قرار حقيقي لتغيير هذا المجال مرة واحدة وإلى الأبد! ومن ثم اتخذت إجراءات كبيرة وفورية لإجراء تغيير. وقمت بهذا التغيير بالفعل. فمثلًا أقلعت أخيرًا عن التدخين، أو تركت العمل الذي يجعلك بائسًا، وبدأت عملك التجاري الخاص. أو ربما قد قررت أخيرًا البدء في ممارسة الرياضة وتغيير جسمك أو اتخذت قرارًا لإنهاء هذه العلاقة الفاشلة.

أريدك أن تتذكر دومًا هذا الإنجاز. تتذكر أنه كان هناك أوقات بدا فيها التغيير مستحيلًا *لكنك* تغيرت - فعلت المستحيل. لديك القدرة على تغيير كل شيء في حياتك. مهما طال الزمن يمكنك تغيير كل شيء في لحظة، لحظة القرار الحقيقي، القرار الذي تلتزم به. هذا يعد إنجازًا وهناك المزيد من الإنجازات في انتظارك.

الخطوات الثلاث اللازمة لتحقيق إنجازات في حياتك

هناك ثلاث خطوات لتحقيق إنجازات: ثلاثة عوامل قوى يمكنها، جنبًا إلى جنب، تغيير أي وجه بحياتك تمامًا. أي عامل وحده قد يعمل، ولكن إن اجتمعت الثلاثة معًا يمكنك بكل تأكيد تغيير أي وجه في حياتك وقلبه رأسًا على عقب.

ما أكبر ثلاثة تحديات يواجهها الأمريكيون؟ ما المجالات الثلاثة التي تظهر مرارًا وتكرارًا مسببةً الآلام في حياة الناس؟ مواردنا المالية، وعلاقاتنا، وأجسادنا. كم تعرف من الأشخاص الذين يصارعون مع المال، أو الذين لا يستطيعون الادخار، أو الذين لا يجنون ما يكفي من المال، أو الذين ينفقون أكثر من المطلوب، أو الذين لا يعرفون إلى أية جهة سيجرفهم مستقبلهم المهني؟! وماذا عن العلاقات؟ الرجال والنساء، نحن مختلفون عن بعض تمامًا - إن لم نفهم بعضنا البعض؛ قد يتطلب الأمر الكثير من الجهد للحفاظ على العلاقات بيننا، ولفهم متطلبات واحتياجات بعضنا البعض، ولنتواصل بطريقة ودودة وداعمة. ثم هناك أجسادنا. نعيش في زمن حيث ترتفع معدلات السمنة بشكل ملحوظ في العالم الغربي. في الولايات المتحدة، ما يقرب من سبعة من بين كل عشرة أمريكيين يعانون زيادة الوزن (يتم تعريفهم من قبل مراكز التحكم في الأمراض والوقاية منها بأنهم من يمتلكون مؤشر كتلة جسم مقداره من ٢٥,٠ - ٢٩,٩) أو السمنة (مؤشر كتلة الجسم مقداره من ٣٠,٠

أو أكثـر). وأصبح لدينـا صرع دائم لنحافظ علـى اللياقة البدنيـة ونتمتع بالصحة، وأصبحـت هـذه المشكلة أزمة في جميـع أنحاء العالم نظرًا لأن الـدول النامية تبنت بعض أنماط الحياة وأنماط الأكل الخاصة بنا.

لماذا طرحت كل هذه النقاط السابقة؟ ما مدى تأثير العلاقات والعادات الغذائية غيـر الصحية على قدرتك علـى تحقيق استقلالك المالي؟ حسنـًا، إذا أردت تحقيق إنجـاز في أي من المجالات التي ذكرتها سـواء جسدك، أو علاقاتك، أو موضوع هذا الكتاب - الأموال - فيجب عليك التركيز على ثلاثة أمور. وهم ثلاثة أمور بمثابة ركيزة للنجـاح في أي أمر أردت النجاح فيه. **إذا أردت تغيير حياتك، بتغيير إستراتيجيتك، وتغييـر قصتـك، وتغيير *حالتك*.** لنبـدأ *بالإستراتيجية*؛ لأنها النقطـة الفاصلة التي يبدأ بها أي فرد رغب في التغيير.

الإستراتيجية الصحيحة

إذا كنـت تطلـع وتقـرأ هذا الكتـاب الآن، فأنـت في رحلـة البحث عـن إجابات، عن إستراتيجيات لتتولى السيطرة على أموالك وتؤمن مستقبلك المالي. هدفي في الحياة هو البحـث عن إستراتيجيات لتحسين كل مجال من مجالات حياتنا. قضيت الثمانية والثلاثيـن عامًـا الماضيـة في التركيز علـى إيجـاد إستراتيجيـات وأدوات لتحسين حياتنا. أصبحت ناجحًا وأثرت في أكثر من ٥٠ مليون شخص في مائة دولة *لأنني* لدي شغـف عظيم للبحث عن إستراتيجيـات بسيطة من شأنها تحقيق إنجازات في حياتنا سـواء علـى مستوى علاقتنا، أو حياتنا المادية، أو حياتنـا المهنية، أو عملنا التجاري الصغير المتنامي، سواء فكريًا أو جسديًا أو روحانيًا.

لطالمـا اعتقـدت أن أفضـل وسيلـة للحصول على نتيجـة ما، أسـرع وسيلة، هي العثـور على شخـص نجح فعلًا في تحقيـق الإنجاز الذي تسعى أنـت لتحقيقه وتتعلم منه وتحاكي كل تصرفاته. إذا كنت تعرف شخصًا كان يعاني زيادة الوزن لكنه تمكن مـن الحصول علـى جسم رياضي وصحى فعليك بمحاكاة هـذا الشخص.. هل لديك صديـق كان يعاني دومًا علاقـات فاشلة لكنه ينعم الآن بعلاقـة زواج ناجحة يسودها الحـب؟ عليك بالاقتـداء به. هل التقيت *شخصًا* بدأ من الصفـر وطور ثروته وكبرها خـلال الوقت؟ تعلم من *هذه* الإستراتيجيات! هؤلاء الأشخاص لم يكونوا محظوظين؛ ببساطـة قـد نجحوا فـي فعل أمور مختلفة عـن تلك التي تفعلها في هـذا المجال من حياتك.

قضيت حياتي كلها صائدًا لنجاحات الأفراد؛ لذا **لإيجاد إستراتيجية آتت ثمارها، اذهب إلى الأفضل. أولئك الذين حققوا نتائج ونجاحات فعلية على المدى الطويل.** وإذا كنت تتبع إستراتيجياتهم - إذا زرعت البذور نفسها التي زرعوها، فاستعد لجني الثمار ذاتها. هذا هو جوهر ما أعنيه عندما أقول: "*هناك دائمًا دليل على النجاح*". وهذا الكتاب الذي بين يديك مليء بأفضل إستراتيجيات النجاح.

الشيء الآخر الذي تستطيع الإستراتيجية الصحيحة القيام به هو توفير أكثر المصادر أهمية بالنسبة لك: الوقت. إذا بدأت *بخطة مثبت صحتها - الإستراتيجية الصحيحة* - يمكنك فعليًّا تحويل عقود من النضال إلى أيام مليئة بالنجاح. بهذه الطريقة ستتجنب الإحباط الذي ينتج عن تعلم أمر لأول عن طريق المحاولة والخطأ. بدلًا من ذلك يمكنك الحصول على النتائج في غضون أيام، بدلًا من سنوات، من خلال التعلم من الأشخاص الذين حققوا النجاح بالفعل. لماذا تخترع العجلة وهي مخترعة بالفعل؟

إذن الآن يظهر في الأفق سؤال عن قوة الإستراتيجية. إذا كنت تقرأ هذا الكتاب، فسيكون بين يديك أفضل إستراتيجيات مالية موجودة في العالم اليوم. أعدك بذلك: لأنها ليست إستراتيجياتي، بل هي إستراتيجيات أفضل المستثمرين في التاريخ. ولكن بقدر شغفي بالإستراتيجيات أعلم جيدًا أنها وحدها لا تكفي.

لم لا؟ هناك تحديان مهمان يقفان في طريق الاعتقاد بأن الإستراتيجية وحدها تستطيع تغيير حياتك. أولًا، في كثير من الأحيان يتمسك البعض بإستراتيجية *خاطئة*، والتي حتمًا تؤدي إلى خيبة الأمل. مثال: تحاول فقدان الوزن عن طريق تناول ٥٠٠ سعر حراري في اليوم؛ فهذه الإستراتيجية لا يمكن أن تستمر دائمًا. أو مثل اعتقادك أنك ستصبح من الأثرياء في غمضة عين فقط بشرائك سهمًا عالي القيمة، احتمال يصعب حدوثه.

أين يذهب معظم الناس لتعلم الإستراتيجية؟ أين نبحث عن المشورة والتوجيه؟ في كثير من الأحيان نلجأ لأشخاص فاشلين في المجال الذي نريد تطويره! كم عدد المرات التي يحصل فيها الفرد على نصيحة بشأن علاقته من صديقه الذي يعاني علاقة غير ناجحة؟ أو على نصيحة فيما يتعلق باللياقة البدنية من صديق يعاني وزنه، أيضًا؟ كم شخصًا سمع هذه العبارة "إننا لا نستطيع تغيير جسدنا"؟ لماذا يسمعون هذه الرسالة؟ لأنهم محاطون بعائلة وأصدقاء يعانون المشكلة ذاتها؛ لا يتمتعون

باللياقة البدنية. وينطبق الشيء نفسه للحصول على المشورة المالية. فإذا بحثت عن مشورة من شخص فشل في تحقيق ثروة فهذه كارثة في حد ذاتها. وأنت بهذه الطريقة تعزز الاعتقاد بأنه ما من سبيل للنجاح. وبالطبع هذا ليس بصحيح، كل ما هنالك أن هذه الإستراتيجيات لن تجدي.

مهما كانت الإستراتيجيات رائعة، فعليك النظر إلى النتائج.

ـ وينستون تشرتشل

قوة القصة

دعونا نعد إلى أكبر تحدياتنا: علاقاتنا، أجسادنا، ومواردنا المالية. في كل من هذه المجالات، نتعثر بسبب واحد من هذه الأسباب الثلاثة. أولًا، كما ذكرنا أعلاه، أننا نفتقر إلى الإستراتيجية الصحيحة. جميعنا التقينا بنماذج لزوجين حيث لا يتواصل الزوج مع الزوجة في حين أن الزوجة لا تتوقف مطلقًا عن الكلام. لا يستطيع أي منهما تفهم احتياجات الطرف الآخر، فضلًا عن تلبية هذه الاحتياجات. وماذا عن الصديق الذي يتبع حمية ضعيفة باستمرار أو يبحث دائمًا عن وسيلة سحرية ليكون فاحش الثراء ـ مقتنعًا نفسه بأنه بدون هذه الطريقة لن يتمكن أبدًا من تحقيق الاستقلال المالي. بدون الإستراتيجية الصحيحة، ستفشل. وعندما تفشل، ستخترع قصة واهية: *"لن تشعر زوجتي أبدًا بالرضا"*، *"أنا لن أنقص الوزن يومًا"*، *"الأشخاص الوحيدون الذين يكسبون المال هم الذين يملكون المال بالفعل"*. تلك القصص التي تثبط الهمة ستعرقلنا وتمنعنا من إيجاد الإستراتيجيات الصحيحة، أو حتى إذا كان لدينا الإستراتيجيات المناسبة، ستحول بيننا وبين تنفيذها.

هل تعرف أي شخص من هذا النوع؟ شخص إذا وضعت أمام عينيه الخيار الأمثل سيظل يقول لك: "هذا لا يمكن أن ينجح لأن ... "، سيعرض عليك أكثر من مليون سبب ولن تفرغ جعبته. إذن إذا كانت الإستراتيجيات الصحيحة أمام أعيننا، لماذا لا يستخدمها أحد؟ لماذا لم يحققوا أهدافهم بعد؟ لماذا يكون من الصعب الحفاظ على علاقة عاطفية ناجحة أو المحافظة على وزنك الرشيق؟ ٧٠٪ من الأمريكيين يعانون الوزن الزائد لأن إستراتيجية الرشاقة واللياقة البدنية تبدو معقدة؟ هل المعلومات

ولكـن الناس الذين يقومـون بالتغيير، الذين ينجزون أمورهـم، الذين ينجحون، ويتغيرون، ويتطـورون، ويتعلمون، يأخذون إستراتيجيتهـم ويربطون بينها وبين قصة جديـدة: قصة التمكيـن، قصة مفادها "يمكننـي وسوف أقوم بذلـك"، بدلًا من" لا أستطيع ولن أقدم على ذلك". هكذا تتغير القصة من قصة مثبطة للعزيمة إلى قصة التمكيـن:" أنا لن أكون واحدًا من الكثيريـن الذين لا يمكنهم فعل ذلك، وسوف أكون واحدًا من القلة الذين يفعلون ما يريدون".

مـر عليَّ وقت كنت أعانـي زيادة الوزن بمقدار ٣٨ رطـلًا، وكانت قصتي، "أعاني زيـادة في الوزن بسبـب كبر حجم عظامي ليس أكثر" وهذه حقيقة. لكنني كنت بدينًا أيضًـا. يمكن أن تكون القصص المثبطة صحيحة، ولكـن إذا كانت لن تساعدنا، إذا كانـت ستمنعنا من أن نحظى بالحياة التي ننشدها ونستحقها، ففي هذه الحالة علينا تغييرها. لقد كان لدينا جميعنا قصص سيئة في حياتنا.

أنا لا أكسب بما فيه الكفاية.

لا أستطيع ادخار المزيد.

لن أقرأ أبدًا. أنا أواجه صعوبة في القراءة.

صديقـي السير "ريتشارد برانسـون"، رئيس مجلـس إدارة إمبراطورية فيرجن، يعانـي عسـر القراءة، ولكن هذه المشكلة لم تؤثر على حياتـه بأي شكل من الأشكال. لمـاذا؟ لأن فكرته أو قصته عـن عسر القراءة كانت مشجعـة، وليست مثبطة للهمة. لـم تكـن قصته تتمثل فـي: "لن أقرأ أبدًا"، بـل كان مفادها: "أعانـي عسر القراءة، لذلـك لابـد لي مـن العمل بجد لجعـل كل شيء يحـدث وسوف أفعل ذلـك". يمكنك استخـدام قصتـك، أو السماح لهـا باستخدامك. وكل شخص لديـه قصة تمكين إذا كان يريـد العثور عليها. عندما تغير قصتك، يصبح من السهل العثور على الخطأ في حياتـك مثلما من السهل العثور علـى ما هو صحيح. إذا كانت علاقتك لا تنجح، تقول لنفسـك إن الأشخاص المناسبين لـم يعد لهم وجود، أو إنك مثالـي للغاية لتجد من يناسـب شخصيتك. هناك دائمًا قصة، أليس كذلك؟ القصص تتحكم في عواطفنا، والعواطف هي التي تحرك سلوكنا وأفعالنا.

اسمـح لي بأن أطرح عليـك سؤالًا: هل تقلق بشأن المـال؟ هل قلقك هذا يجعلك مستيقظًـا طـوال الليـل، ويسبب لـك الاضطراب بخصوص راتبك القـادم، وقسط سيارتـك، ورسـوم التعليم الجامعـي الخاصة بأبنائك، ومـا إذا كان سيكون لديك ما يكفـي من المال لتأخذ قـرارًا بالتقاعد؟ ما شكل الإجهاد المالـي الخاص بك ؟ وفقًا

للمعهـد الأمريكي للمحاسبين القانونيين ٤٤٪ من الأمريكيين، ما يقرب من نصفنا، يعانـون "مستويـات عالية" مـن الضغوط المالية. هـل فكرت يومًا في قـرارة نفسك قائلًا: "كل هذا التوتر قد يقتلني"؟

حـذرت "كيلـي ماكجونيجـال"، وهـي أستـاذة علـم نفس الصحـة فـي جامعة ستانفـورد، مـن مخاطر التوتر المستمر لمـدة عشر سنوات كاملة قبـل أن تدرك أنه ربمـا كانت نصيحتها، وليس التوتر نفسه، هي التي سترسل الناس إلى قبورهم بشكل أسـرع. "أنا أحول الحافز [التوتر] الذي يمكنه تقوية الفرد إلى مصدر للمرض". من خلال حـدوث طفرة في طريقة تفكيرهـا، وبعض الأبحاث الجديـدة والقوية، غيرت "ماكجونيجال" رأيها تمامًا.

هكـذا تبنـت الـرأي الذي ينص علـى أن التوتر قد يكـون مجرد صديقنـا. تمامًا مثلمـا تضغط علـى العضـلات لجعلها أقـوى (عن طريـق رفـع الأوزان أو الجري)، يمكـن أن يتسبب الضغط النفسي والتوتر في جعلنا أقـوى بدنيًا ونفسيًا أيضًا. تسلط "ماكجونيجـال" الضوء الآن على بحـث جديد يؤكد أنه عند تغيير رأيك حول الإجهاد أو التوتـر، يمكنك فعليًـا تغيير رد الفعـل الجسدي نحوه. في دراسـة استمرت ثماني سنوات، واجه البالغون الذين تعرضوا "للكثير من التوتر" والذين آمنوا بأن هذا التوتر يمثـل ضررًا على صحتهم زيادة قدرها ٤٣٪ فـي احتمالية مواجهتهم لخطر الموت. (وبالطبـع هذه الحقيقـة سببت لي نوعًا من التوتر) ومع ذلك، **فإن الأشخاص الذين عانوا القدر نفسه من التوتر ولكنهم لم يعتبروه ضارًا بالنسبة لهم لم يتأثروا بأي شكل مـن الأشكال!** تقـول "ماكجونيجال" إن العلامات الجسديـة الدالة على التوتر (زيـادة ضربـات القلب، سرعة التنفس، زيـادة نسبة العرق) ليسـت بالضرورة أدلة مادية على القلق أو علامات تدل على أننا لا نتكيف مع الضغط. بدلًا من ذلك، يمكننا أن نفسـر هـذه الأمور على أنها إشـارة لكون جسدنا ينشط ويعدنـا لمواجهة التحدي القـادم. خلاصة القول **لقد أثبت العلم الآن أن الطريقة التـي تنظر بها للإجهاد تمثل أهمية كبرى ـ القصة التي تربط بينها وبين توترك. عندما تقول لنفسك إن التوتر مفيد لك وليس ضارًا، فهذا يعني الفرق بين نوبة قلبية ناجمة عن الإجهاد في الخمسين من العمر والعيش بصحة جيدة حتى تبلغ التسعينيات.**

النجاح هو خياري الوحيد، والفشل ليس كذلك.

ـ أغنية Lose Yourself، إمينيم

إذن ما القصة التي كنت تسردها لنفسك عن المال؟ ما الذي يمنعك من تحقيق الأحلام المالية الخاصة بك؟ هل تقول لنفسك إنه من السابق لأوانه البدء في الادخار؟ أو إن الأوان قد فات للبدء في إعادة بناء الاستثمارات الخاصة بك؟ أو إنك لا تربح ما يكفي من المال لتدخر منه جزءًا جانبًا؟ أو أن النظام يعمل ضدك فما الذي يجعلك تقدم على المحاولة؟ ربما تكون قصتك هي: "إن الحكومة قد أثقلتنا بالديون، والنظام المالي في حالة من الفوضى"، أو "أنا لا أجيد التعامل مع الأرقام". إليك هذا النبأ العظيم: ليس من الضروري أن تكون كذلك! إذا كان لديك هاتف وآلة حاسبة أو يمكنك تحميل التطبيق الخاص بنا على هاتفك، أو يمكنك الإجابة عن ستة أسئلة بسيطة عن المكان الذي أنت فيه اليوم، وأين تريد أن تذهب، وما أنت على استعداد للقيام به للحصول على خطة مالية، عندئذ ستفهم بوضوح كيف يمكن أن تكون مستقلًّا من الناحية المالية.

ربما تكون قصتك هي "تكوين الثروة يحتاج إلى المال". واحدة من أول الأشخاص الذين شاركتهم نسخة مبكرة من هذا الكتاب كان لديها اعتقاد أساسي مفاده "لن أنعم بالاستقلال المالي ما لم تكن لدي وسيلة لكسب الكثير من المال. يمكن للأشخاص الذين يبدأون بالكثير من المال جمع الملايين، ولكن هذا الكلام لا ينطبق عليَّ". بعد أن قرأت الفصل المتعلق ببناء آلة المال الخاصة بك مع "ثيودور جونسون" الذي لم يجن قط أكثر من ١٤٠٠٠ دولار سنويًّا، ومع ذلك حول هذا الرقم إلى ٧٠٠ مليون دولار على مدار حياته - ألقت بقصتها من النافذة. "ثيودور" لم يكن محظوظًا. كل ما هنالك أنه استخدم نظامًا بسيطًا، النظام نفسه الذي أنت على وشك تعلمه.

وها هي قصتها الجديدة، وقد تكون قصتك أنت أيضًا: "إذا استطعت فقط باستخدام نظام الفائدة المركبة هذا، فسأتمكن من تكوين الكثير من المال، ويمكنني أن أذهب حيثما أريد، وأعيش كيفما أريد، ويمكنني أن أحظى بالاستقلال المالي. لا توجد حدود ما عدا تلك التي أفرضها على نفسي".

أحد أهم إنجازاتي المالية قد حدث بسبب تغيير مهم في القصة. نظرًا لأنني نشأت كشخص فقير، دائمًا ما كنت أربط بين نقص المال والألم الذي يشعر به كل فرد في الأسرة؛ لذا أقسمت في وقت مبكر أنني لن أنجب حتى أتمتع بالنجاح المالي. أقسمت أنني يومًا ما سأكون ناجحًا جدًّا ماليًّا حتى لا تواجه عائلتي مطلقًا أيًّا من الذل والإحباط والألم الذي عشته بطفولتي بسبب عدم القدرة على دفع الفواتير أو توفير الطعام.

وقد وفيت بقسمي هذا. بحلول الوقت الذي كان عمري فيه ١٨ عامًا، كنت أكسب ١٠٠٠٠ دولار في الشهر، والذي بدا في ذلك الوقت مبلغًا ضخمًا من المال. وهو لا يزال كذلك حتى الآن. كنت متشوقًا للغاية، ركضت إلى أصدقائي من مجتمعي، الشباب الذين نشأت فقيرًا بينهم وقلت: "دعونا نذهب لنحتفل: دعونا نطر إلى مصر ونسابق الجمال بين الأهرامات". لقد كان هذا الحلم يراودني منذ كنت صبيًّا صغيرًا. والآن يمكنني مشاركة هذا الحلم مع أصدقائي. ولكن الاستجابة كانت غير متوقعة بالنسبة لي: "تمهل قليلًا أيها الثري". مستوى الازدراء الذي حصلت عليه من شباب فكرت أنهم أصدقائي أثر فيَّ للغاية. لم أكن أتباهى بأموالي. أنا ببساطة أردت مشاركة ثروتي مع أصدقائي، وخلق تجربة مغامرة حقيقية. لكنني اضطررت إلى إعادة تقييم الموقف. ومن ثم خلقت قصة جديدة: اعتقاد مفاده أنك قد تبلي بلاء حسنًا، ولكن عليك أن تفيد غيرك وإلا فسينتقدك الآخرون. إذا اكتفيت بتحقيق تقدم من الناحية المالية لن يعجب الناس بك.

لذا لسنوات، أبليت بلاء حسنًا في حياتي وعملي، ولكن دخلي لم يَنْمُ بشكل كبير. حتى وصلت إلى نقطة تحول، مرحلة في حياتي فكرت فيها قائلًا: "هذا أمر مثير للسخرية. إذا كان بإمكاني تطوير مستوى ذكائي، هل يجب أن أفعل ذلك؟" وكانت الإجابة: "بالطبع!" إذا كان بإمكاني تجربة المزيد وتقديم المزيد من الحب، هل يجب أن أفعل ذلك؟ بالطبع! إذا كان بإمكاني توسيع قدرتي على العطاء، هل يجب أن أفعل ذلك؟ بالطبع. إذا كان بإمكاني كسب المزيد وتوسيع الثروة المالية الخاصة بي، هل يجب أن أفعل ذلك ؟ وكان الجواب: "بالطبع!" لأول مرة، شعرت بنوع من التردد. لماذا بدا التوسع في كل منطقة أخرى من حياتي طبيعيًّا، ولكن عندما وصلت المسألة إلى المال، فجأة بدا الأمر مختلفًا؟ لماذا؟ هذا أمر غير مفهوم.

ولكنني عرفت الحقيقة. كنت أشعر بخوف عميق وغير واع من أن الناس سوف تصدر أحكامًا ضدي لأنني قد توسعت في هذا المجال أيضًا. أردت إرضاء الجميع، أردت أن أكون محبوبًا بشدة لدرجة أنني لا شعوريًّا لم أجعل النجاح المالي أمرًا خاطئًا فحسب، بل دمرت أيضا نجاحي الشخصي. مثل الكثير من الناس، قلت لنفسي إن المال ليس شيئًا روحانيًّا. يا له من أمر جنوني! أي شخص يصبح من الأثرياء حقا يعرف الحقيقة - الطريقة الوحيدة لتصبح ثريًّا، وتظل من الأثرياء، هي العثور على سبيل لبذل المزيد من الجهد لصالح الآخرين في أي مجال يقدره الناس حقًّا. إذا أصبحت نعمة في حياة الناس الآخرين، ستحظى أنت أيضًا بالكثير من النعم. المال

هو نعمة واحدة فقط من تلك النعم، ولكنه يظل نعمة. إنه ببساطة شكل آخر من أشكال الاستقلال والوفرة.

المال ليس أكثر من انعكاس لإبداعك، لقدرتك على التركيز، ولقدرتك على إضافة قيمة والحصول على عائد. إذا كنت تستطيع إيجاد وسيلة لخلق قيمة، أي إضافة قيمة لعدد هائل من الناس، ستكون لديك فرصة للحصول على كمية هائلة من الوفرة الاقتصادية في حياتك.

كان لابد أن أصل إلى هذا الحد حيث شعرت بالتعب من العيش بهذه الطريقة ورأيت عبثية محاولة التكيف مع الوضع. تتمثل الحقيقة في الآتي: إذا كنت تبلي بلاء حسنًا من الناحية المالية، فقد ينظر إليك كفرد بفئة الـ "١٪". في حياتي، كطفل، كان الانضمام لفئة الـ ١٪ حلمًا. لقد جئت من فئة الـ ٩٩٪، وأنا فقط لم أكن على استعداد للبقاء هكذا. ولكن البقاء ضمن هذه الفئة حتى ولو لفترة لم يكن اختيارًا صحيحًا. قررت أنني تعبت من إلقاء اللوم على الآخرين جراء عدم إحرازي أي تقدم مالي. وأصبح من اللازم التخلص من قصتي المتعلقة بالحدود المالية. سأظل أحب الآخرين، لكنني لن أقضي حياتي في محاولة إرضائهم وخاصة مع العلم أنه لإرضائهم يجب أن أظل صغيرًا. لا أعتقد في قلبي أننا خلقنا لهذا السبب. وقد حان الوقت بالنسبة لي لإيجاد وسيلة لكسب المزيد مع السعي في الوقت ذاته لتقديم المزيد، والمساهمة بالمزيد، وتقديم المزيد من الحب وتنمية قدراتي العقلية والعاطفية والروحانية.

مع هذا التحول في المعتقد، فجأة ـ عندما كان واضحًا أن الانتصار على هذا المجال ليس حاجة مرغوبة بل ضرورة، بالإضافة إلى مجالات العلاقات الحياتية ـ بدأت الإستراتيجيات تظهر أمامي. ربما كانت موجودة طوال الوقت، ولكن بسبب توجهي العقلي، لم أرها من قبل. يتغير عالمك كله عندما تغير قصتك.

غيّر قصتك، وستتغير حياتك. تخلص من قصة القيود، واعتنق قصة الحقيقة، وكل شيء سيتغير. أستطيع أن أقول لك: عند التخلص من قصص القيود، واتخاذ إجراءات واسعة النطاق، والعثور على الإستراتيجيات التي تعمل، فإن النتائج التي يمكن أن تصل إليها ستكون مبهرة حقًّا.

اسمحوا لي بأن أقدم لكم مثالًا أخيرًا واحدًا. هناك صديقة عزيزة عليَّ، "جولي"، وهي كاتبة سيناريو ناجحة تحصل على أعلى سعر مقابل عملها، ولكن لم يبد قط أنها ستقدر على تحقيق أي تقدم مالي في حياتها. وبحلول الوقت الذي بلغت فيه

هـي وزوجها الخمسينيات، كان لديهم رهن عقـاري متواضع على منزل لطيف، ولكن فقـط حوالي ١٠٠٠٠٠ دولار في حساب التقاعد الفردي، وهذا مبلغ أقل بكثير مما قد يحتاجـون إليه للتقاعد. وتم استثمار أموالهم في صنـدوق استثمار مشترك "مسئول اجتماعيًّا" يفرض رسومًا عالية ويأكل معظم عوائدهما.

أراد زوج "جولـي"، "كولـن"، أن يستثمر بشكل أكثر قـوة، ولكن "جولي" لم تكن حتـى تتحدث معه عن المـوارد المالية. أخبرته بأنها تكـره وول ستريت وكل ما ترمز له. في الواقع، فكرة المال ككل كانت تجعلها تشعر بعدم الارتياح. بالنسبة لها، المال هو الشر.

ولكـن بعد ذلك حدث تطـور هائل. حضرت "جولي" ندوة لـي تحمل عنوان Un-leash the Power Within؛ حيـث نستخـدم قوة الإستراتيجيـة، والقصة، وتغيير حالـة عقلك، وجسدك، ومشاعرك لخلق إنجـازات في كل مجال من مجالات الحياة. هـذه الندوة كانت مكثفة: استخدمت الموسيقى، الحركة الديناميكية، وروح الدعابة، ومجموعة كبيرة من الأدوات الأخرى لوضع الجمهور في حالة من الحماس - وفي مثل هذه الأوقات تحدث الإنجازات.

هـدف "جولـي" فـي نهاية هـذا الأسبوع تَمَثَّلَ في تغييـر حياتها الماليـة تمامًا. كيـف فعلت ذلـك؟ أولًا، اعترفت بأن هناك شيئًا ما لابـد أن يتغير، وإلا فستواجه هي و"كولين" سنـوات مؤلمة حقًّا. وأخيرًا أدركت أن معتقداتها السلبية حول المال تخلق ألمًـا مستمـرًّا في زواجها ومستقبلهـا، وسألت نفسها، "من أيـن تنبع هذه القصة؟" وبعـد ذلك قامـت "جولي" بشيء مهم حقًّا: حفرت في أعماقهـا وسألت نفسها: "هل هـذا ما أؤمن به حقًّا؟ نحن لم نولد باعتقـاد مفاده أن المال يمثل خيرًا أو شرًّا. فمن أين يأتي هذا الاعتقاد؟".

ولـم يكن عليهـا الذهاب بعيدًا جدًّا للعثـور على الجـواب. كلا والديها نشأ خلال فتـرة الكساد الكبير. والدتها لم تحصـل على فرصة للذهاب إلى الكلية رغم تفوقها. بـدلًا من ذلك، عملـت كموظفة متجر بمبلـغ ٩ دولارات في الأسبوع، ولـم تجرؤ على الشكـوى من انخفاض الأجـور أو ساعات العمل الطويلة. نشـأت "جولي" وهي تسمع تلـك القصص مـرارًا وتكرارًا: كيف يستغـل الأغنياء الفقراء، وكيـف دمرت البنوك والسماسـرة فـي وول ستريت الاقتصاد، وكيـف لا يمكن الثقة بسـوق الأسهم. لذلك خلقـت "جولى تلك الفكـرة" بذهنها: "لو أصبحت مستثمرة ثريـة، سأكون شخصية سيئة، ولن تحبني أمي".

أدركت "جولي" أن القصة التي كانت تخبر بها نفسها عن شرور الثروة لم تكن قصتها أولًا وأخيرًا، كانت قصة والدتها. "المال هو أصل كل الشرور"، كان هذا شعار والدتها، وليس شعارها. هذا الإدراك هز كيانها. لقد حررتها الحقيقة، وفقدت هذه الكلمات سيطرتها عليها. (في الواقع، عندما فكرت قليلًا، وجدت أن "المال ليس هو أصل كل الشرور"، ولكن "*حب المال*" وتقديمه على كل شيء - الحب، والعلاقات، والمساهمة - هو وصفة لكارثة مؤكدة).

لقد كان تحولًا مدهشًا. بمجرد أن تخلصت "جولي" من قصتها المقيدة، تمكنت من الجلوس مع زوجها لأول مرة للحديث عن مواردهم المالية. وشعر الزوج بسعادة غامرة لأنه يمكنهما الآن أن يكونا شريكين في استعادة السيطرة على الحياة المالية. تخيل كم هو صعب أن تجمع ثروة عندما يكون الاعتقاد الأساسي الخاص بك هو أن المال يمثل الشر. لقد تخلصا من صندوق الاستثمار المشترك ذي التكلفة العالية، ونَقَلا حساب التقاعد الفردي لمحفظة متنوعة من صناديق المؤشرات بفانجارد. ثم وضعا خطة مالية طويلة الأجل، مثل تلك التي ستطلع عليها على مدار هذا الكتاب، ليتمكنا في النهاية من تحقيق الاستقلال المالي.

جولي وكولن غَيَّرا قصتهما. وماذا حدث؟ تعلما كيف يلعبان اللعبة ويفوزان، تعلما كيفية خلق دخل يستمر مدى الحياة - تمامًا مثل ما ستفعل في الفصل ٥ -٢ تعلم كل من جولي وكولن كيفية إضافة مبلغ قيمته من ١٥٠٠٠٠ دولار، إلى ٢٥٠٠٠٠ دولار فقط عن طريق الخروج من تلك الصناديق المشتركة باهظة الثمن. والآن أصبحت هناك سنوات عظيمة بانتظارهما.

تذكر أنك تعرف الجواب، والسر بسيط للغاية: غَيِّر قصتك، تتغير حياتك. تخلص من قصة القيود، واعتنق قصة الحقيقة، عندئذ يمكنك القيام بأي شيء.

حالتك

من الصعب تغيير قصتك عندما تكون في حالة اضطراب. إذا كنت تشعر بغضب شديد، فلن تعتقد أن "الحياة جميلة!". هل سبق لك أن شعرت بالغضب تجاه شخص ما، وفجأة تذكرت كل فعل سيئ قام به هذا الشخص لإثارة غضبك أو إزعاجك؟ عندما تنتابك حالة من الغضب، فإنها تنبه الجزء الموجود بمخك، والذي يعمل على دعمها، وسريعًا ما تظهر القصة التي تبقيك في حالة الغضب هذه.

على النقيض من ذلك، إذا كنت قد وقعت في أي وقت مضى في الحب، هل يمكنك أن تذكر كيف بدا العالم؟ لقد بدا كأنك تنظر إليه من عدسة وردية اللون: كل شيء كان رائعًا، أليس كذلك؟ فالموظفون الأغبياء لم يسببوا لك أي إزعاج؛ والرضع دائمو البكاء بدوا غاية في اللطف. هكذا تغير الحالة الإيجابية منظورك - قصتك.

حالتك العقلية والعاطفية تلون تصورك وإدراكك لكل شيء في حياتك. عندما أعمل مع أي شخص - من الرياضيين على مستوى عالمي وحتى المديرين التنفيذيين ذوي النفوذ - **أبدأ بتغيير حالته أولًا**. هناك جزء منك، عندما يتم تشغيله، يمكن أن يجعل أي شيء يحدث. ولكن عندما يتم إيقافه، فإن العالم ينتهي. أنت تعرف ما أتحدث عنه، أليس كذلك؟ أنت تعرف عندما تكون في موقف معين، وتسير الأمور على أكمل وجه دون أن تحتاج حتى لمجرد التفكير في وضعك؟ تسدد ضربة التنس. تتحدث في الاجتماع بكل ما هو صواب أو تنهي مفاوضاتك بالوصول للنتائج التي أردتها. من ناحية أخرى، مررنا جميعًا بما هو عكس ذلك: لم نتمكن من تذكر عنوان بيتنا، اسم مضيفنا على العشاء، أو تهجئة كلمة ما. أطلق على هذا مسمى حالة البلاهة. ولكن بعد بضع دقائق، تنتهي المشكلة: تتذكر الجواب لأنك تصبح في حالة مختلفة.

الغرض من هذا الكتاب ليس محاولة تعليمك كيفية تغيير حالتك؛ فهذا هو أساس الكثير من كتبي الأخرى وبرامجي وندواتي. لكن وباختصار يمكن القول إنه يمكنك فورًا وبشكل جذري تغيير شعورك (وليس مجرد تمني أن تشعر بمزيد من الراحة) **عن طريق تعلم أنه من خلال تغيير جسمك أولًا، يمكنك تغيير عقلك.**

أقوم بتدريس العديد من الطرق لخلق تغيير فوري في حالتك، ولكن واحدة من أبسط الطرق هي **تغيير ما أسميه علم وظائف الأعضاء الخاصة بك**. يمكنك تغيير الطريقة التي تفكر بها من خلال تغيير الطريقة التي تتحرك وتتنفس بها. ينشأ الشعور بسبب الحركة. العمل الضخم هو علاج الخوف. فكر في ذلك، الخوف متعلق بالبدن. فأنت تشعر به في فمك، في جسمك، في معدتك. وكذلك الشجاعة، ويمكنك الانتقال من الخوف للشجاعة في غضون مللي ثانية إذا تعلمت القيام بتغييرات جذرية في الطريقة التي تتحرك، وتتنفس، وتتحدث بها، في الطريقة التي تستخدم بها جسدك. لقد استعملت هذه الأفكار لما يقرب من أربعة عقود لتغيير مسار بعض من أعظم الرياضيين في العالم، والتجار الماليين، وكبار رجال الأعمال والسياسيين. في العام الماضي، قامت جامعة هارفارد بدراسة علمية أثبتت صحة هذا النهج.

عرضت عالمة علم النفس الاجتماعي والأستاذة في جامعة هارفارد "إيمي كادي" "تقنية جديدة" في مؤتمر تيد الشهير عام ٢٠١٠ عندما طلبت من الجمهور تغيير وضعهم لمدة دقيقتين. أظهرت الأبحاث التي قامت بها "كادي" أن مجرد اتخاذ "وضعية جسد تنم عن السلطة" (تخيل المرأة المعجزة وهي تقف بحزم ؛ أو الرجل في مكتبك المتكئ على كرسيه، مشبكًا يديه وراء رأسه، أعتقد أنك تعرف هذا الشخص) يتسبب في زيادة هرمون التستوستيرون (هرمون هيمنة) بنسبة ٢٠٪، وفي خفض هرمون الكورتيزول (هرمون الإجهاد الرئيسي) بنسبة ٢٥٪. تأثير هذا التغيير الكيميائي الحيوي يغير على الفور من استعدادكم لمواجهة المخاوف وتحمل المخاطر. كل ذلك في غضون دقيقتين تقوم فيهما بتغيير وضعية جسمك. في دراسة "كادي"، صرح ٨٦٪ من هؤلاء الذين يتخذون وضعية السيطرة بأنهم يشعرون بقدرة أكبر على اغتنام الفرص.. ولكن عندما طلب من المجموعة الثانية من المتطوعين الوقوف أو الجلوس في أوضاع أكثر سلبية دقيقتين، مع عقد الذراعين والساقين، انخفضت مستويات هرمون التستوستيرون لديهم بنسبة ١٠٪، وارتفع هرمون التوتر بنسبة ١٥٪. ونسبة قليلة من هؤلاء الرجال والنساء، ٦٠٪ فقط، تصرفت بحزم. تذكر، هذه لم تكن مجرد تغيرات نفسية ولكن تغيرات كيميائية حيوية، تغيرات هرمونية. ما قمت بتعليمه على مدار ٣٨ عامًا وما علم كل طلابي أنه صحيح من خلال التجربة الحقيقية ثبتت صحته اليوم على يد العلم. ماذا يعني هذا؟ هذا يعني، في الأساس، أنك أنت الصخرة. عليك أن تسير بفخر، وتستعد للمواجهة، وتقوم بالمجازفات اللازمة لتغيير عالمك. تمضي دقيقتين في اتخاذ وضعية جسد معينة يمكن أن تتسببا في تغييرات تحث عقلك ليكون حازمًا واثقًا أو متوترًا. إن أجسادنا قادرة على تغيير عقولنا.

كان هناك وقت في حياتي عانيت فيه زيادة الوزن والاكتئاب، وكنت أقيم في شقة في مدينة البندقية، كاليفورنيا، وأمضي الوقت أحدق إلى الشقة التي لا أثاث بها والاستماع إلى تسجيلات "نيل دايموند". مشهد مخيف جدًا، أليس كذلك؟ وفي يوم ما زارني صديق لم يرني منذ فترة طويلة. نظر إلي وقال: "يا رجل، ماذا حدث لك؟". وفي هذه اللحظة قررت تغيير الواقع.

لذلك ارتديت حذائي وأمسكت بجهاز التسجيل الخاص بي. (نعم، أنا قديم بما فيه الكفاية لأمتلك مثل هذه الأجهزة) وفي تلك الأيام، كان عليك أن تكون ملتزمًا بالموسيقى الخاصة بك: يجب أن يكون لديك ألبوم واحد للاستماع إليه، وليس

١٠٠٠٠ أغنيـة للاختيار من بينها. وبدأت أستمع لرفقة الـروك الأسطورية **Heart**، لأغنيـة "باراكودا"، وسمحـت للإيقاع أن يلهمنـي. بدأت الركض عاقـدًا العزم على الجري بأقصى سرعة ممكنة، ولن أتوقف حتى أنزف دمًا.

أنـا متأكـد مـن أنه كان مشهـدًا مرحًا، وذلك نظـرا للـ٣٨ رطلًا زيـادة في وزني ودهون بطني التي كانت تتحرك بينما أركض. عندما كنت لا أقدر على تنفس ولو جزء ضئيـل من الهـواء، كنت أنهار علـى الشاطئ وأمسك مجلة كنت قـد أحضرتها معي. وفـي تلك الحالة من القناعة المطلقـة والعزم والابتهاج، والإرهاق، جلست وكتبت كل شـيء لـن أسمح بوجوده بعد الآن فـي حياتي. شكل جسدي، شعـوري بالكسل، طبيعة علاقاتي، ومواردي المالية المتعثرة. وبعد ذلك كتبت ما أصبحت ملتزمًا الآن بإيجاده في حياتي، وفي هذه الحالة من قمة النشاط والحماس، شعرت بأنني بالتأكيد سأعثر على طريقي.

مـع وجـود حالة قوية بمـا فيه الكفايـة، سوف تقـوم بتطوير قصة قويـة. قصتي كانـت: *"هـذا ينتهي هنا والآن. حياتي الجديدة ستبدأ اليـوم"*. وقد عنيت ذلك بكل ذرة فـي كياني. اكتشفت أنه عندما تغير حالتك وقصتك، تجد أو تخلق الإستراتيجية الصحيحـة للحصـول على ما أنـت ملتزم به تمامًـا. **هذه هـي الطريقة التـي تقوم بهـا بإنجـاز حقيقي لحالـة جديدة حقيقية مع قصـة جديـدة وإستراتيجية أثبتت جدواها.**

خسـرت نحو ١٣ رطلًا على مـدار الـ ٣٠ يومًا التالية، ونحـو ٣٨ رطلًا إجماليًّا في أقل من ستة أسابيع. كنت مهووسًا في التزاماتي. وضعت معيارًا جديدًا في ذلك اليوم بشأن من أنا وما أريد أن أكون عليه. لم أرجع إلى هذا الوزن منذ ذاك اليوم.

وبعـد أقل من عام، أصبحـت أكسب أكثر من مليـون دولار سنويًّا وقد كنت قديمًا لا يتعـدى دخلـي السنوي ٣٨٠٠٠ دولار. وكانت هذه نقلة كبيرة لـم أكن أتخيلها يومًا. الأهم من ذلك، أنني استعدت لياقتي النفسية والجسدية، قوتين تستطيعان حقًّا تغيير حياة أي شخص. إن التصميم والإيمان والشجاعة كانت هي القوة الكامنة التي بدأت تدفعني لتحقيق هذا التقدم الكبير.

يمكن أن تكون الإستراتيجيات العظيمة محيطة بك ولكنها ستكون غير مرئية لك إلا إذا وضعت نفسك في حالة من القوة والعزم والتمكين. حالة ستجعلك تخلق المعتقـدات والقصص التي تستطيع فعلهـا، والتي تستطيع الالتـزام بها تلقائيًّا. من خلال حالتك وقصتك معًا، لن تعثر على الإستراتيجيات التي تعمل فقط، بل ستنفذها

وتستمتع بالنتائج التي ترغب فيها وتستحقها. هل تعيرني انتباهك؟ إذا كان هناك أي مجال في مجالات حياتك لا تشعر بالسعادة فيه أو تشعر بأنه أقل مستوى مما ترغب، فاعلم أنه قد حان الوقت لتغيير واحد أو أكثر من هذه العناصر.

تذكر: أننا نحصل على ما نسمح لأنفسنا بالحصول عليه؛ لذا توقف عن قبول الأعذار بينك وبين نفسك، أو أفكار الماضي المقيدة، أو الحالات التي تنم عن الخوف. استخدم جسدك كأداة لتصبح في حالة من البهجة والعزم والالتزام. واجه صعوباتك متيقنًا أن الصعوبات التي تواجهك مثلها مثل المطبات الصناعية في طريق أحلامك. ومن هذه المرحلة، عندما تتخذ إجراء ضخمًا - من خلال إستراتيجية فعالة ومثبتة - ستعيد كتابة تاريخك من جديد.

فقد حان الوقت لتتخلف عن باقي القطيع وتصبح أحد الأشخاص الفريدة. واحد ضمن هؤلاء القلائل الذين يتحكمون في قدراتهم المالية وكل مجال من مجالات الحياة. يبدأ الكثيرون بتطلعات عالية، ولكن تنتهي بهم الحال إلى الاستكانة والرضا بأقل من قدراتهم؛ فهم يسمحون للإحباط، أن يتسلل إلى نفوسهم ويسيطر عليها. فمن المؤكد أنك ستشعر بالإحباط خاصة إذا أقدمت على القيام بشيء غاية في الصعوبة. **ولكن اجعل الإحباط دافعًا لك لإيجاد مزيد من الإجابات، تحكم في إحباطك.** تعلم من فشلك ونفذ ما تعلمته وسيكون النجاح هديتك.

إذن في المرة القادمة عند معرفة الأسباب وراء عدم قدرتك على فعل أمر ما، عندما تعلم جيدًا في قرارة نفسك أن روحك حرة ليس لها قيود، فلا تهتم لمخاوفك وشكوكك واضرب بها عرض الحائط. غير حالتك. غير تركيزك. ارجع للحقيقة وتمسك بها. غير منهجك وَاسْعَ وراء ما تريده حقًّا.

حسنًا خذ نفسًا عميقًا. أو اصرخ بما فيك من قوة. استعد، تقدم، انطلق. الآن بعد دحض الخرافات السبع واختفائها من طريقك؛ فقد حان الوقت للانتقال للخطوة الثالثة من الخطوات السبعة المبسطة لتحقيق استقلالك المالي. سنجعل اللعبة لعبة رابحة بتحقيق رقم محدد يعكس *حلمك المالي الذي طالما حلمت به*. من ثم سنضع خطة ونطورها ونجد سبلًا لتسريع خطاها حتى نستطيع تحقيق استقلالنا المالي في أقرب وقت أكثر مما قد تخيل.